México y la economía atlántica
Siglos XVIII-XX

SANDRA KUNTZ FICKER
Y HORST PIETSCHMANN
EDITORES



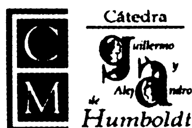
EL COLEGIO DE MÉXICO

MÉXICO Y LA ECONOMÍA ATLÁNTICA
(SIGLOS XVIII-XX)

CENTRO DE ESTUDIOS HISTÓRICOS

MÉXICO Y LA ECONOMÍA ATLÁNTICA (SIGLOS XVIII-XX)

Sandra Kuntz Ficker y
Horst Pietschmann,
editores



EL COLEGIO DE MÉXICO
CÁTEDRA GUILLERMO Y ALEJANDRO HUMBOLDT

382.0972043
M6119

México y la economía atlántica : siglos XVIII-XX / Sandra Kuntz Ficker y Horst Pietschmann, editores. -- 1a. ed. -- México, D.F. : El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos, 2006.
337 p. ; 22 cm.

incluye referencias bibliográficas
ISBN 968-12-1218-5

1. México -- Comercio -- Alemania -- Historia. 2. Alemania -- Comercio -- México -- Historia. 3. Región del Océano Atlántico -- Historia. 4. Finanzas internacionales -- Historia. 5. Inversiones extranjeras -- México -- Historia. 6. Europa -- Relaciones económicas exteriores -- México -- Historia. 7. México -- Relaciones económicas exteriores -- Europa -- Historia. I. Kuntz Ficker, Sandra, ed. II. Pietschmann, Horst, ed.

Open access edition funded by the National Endowment for the Humanities/Andrew W. Mellon Foundation Humanities Open Book Program.



Primera edición, 2006

Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 México, D.F.
www.colmex.mx

ISBN 968-12-1218-5

Impreso en México

ÍNDICE

TERCERA PARTE
EMPRESA MULTINACIONAL Y POLÍTICA EN MÉXICO EN LOS SIGLOS XIX Y XX

INTRODUCCIÓN

Sandra Kuntz Ficker
Horst Pietschmann

El libro que presentamos es el producto final de una reunión organizada para analizar la vinculación de México y Alemania con el campo de la "Historia atlántica", concepto que hubo de afirmarse cada vez más en los quince a veinte años pasados.[1] El Atlántico —originalmente referente político anglosajón en el contexto de las dos guerras mundiales del siglo XX—, se convirtió en objeto de la investigación histórica a través de la historia económica dedicada a la época moderna, especialmente del siglo XVIII, para abarcar también cada vez más otras áreas historiográficas. Política, sociedad, cultura, religión y derecho, la historia de las migraciones; en fin, todo el ámbito de interacciones o transferencias recíprocas entre los tres continentes que rodean a este océano, empezaron a adoptar el enfoque atlántico respecto a individualidades históricas nuevas que surgían de esta interacción. Paralelamente se amplió el periodo en consideración a toda la época moderna o, como también se le ha llamado, al periodo del primer colonialismo que terminó con el proceso de emancipación colonial en América y en general con la formación de los estados nacionales del siglo XIX. Este trayecto del concepto ya deja entrever mejor los orígenes historiográficos del nuevo enfoque; es decir, su vinculación con lo que originalmente era la historia de la "expansión europea" y la llamada "historia colonial", vinculada con los cinco grandes imperios coloniales de la época moderna; o sea, el portugués, el español, el holandés, el francés y el inglés; cada uno objeto de estudios generales en los años cincuenta y sesenta, con títulos que aludían con adjetivos a su carácter marítimo o ya directamente atlántico. En la actualidad se discuten incluso variantes del concepto de historia atlántica como "historia trasatlántica", "historia circunatlántica" e "historia intratlántica".[2]

[1] Bailyn, 2005.

[2] Armitage y Braddick, 2002, especialmente la parte I, pp. 11 ss.

En gran parte de la historiografía atlántica el Caribe ocupa un papel importante como espacio dentro del cual de forma prismática confluían, se sobreponían o se entrecruzaban los intereses de las potencias coloniales europeas.[3] Dentro de este espacio se encontraban también puntos fijos —en las Antillas menores— de potencias europeas de escasa importancia en la historia del colonialismo, como Dinamarca o Suecia. Éstos —al menos durante el siglo XVIII— sirvieron incluso como una especie de "puerta trasera", a través de la cual trataban de introducirse en el comercio otros países europeos, como por ejemplo las ciudades hanseáticas, que hasta entonces sólo tenían acceso indirecto a esta economía atlántica. En aquel tiempo, la parte española de este mundo Caribe era mantenida en buena medida a través de subsidios financieros de Nueva España (México), que era uno de los motores centrales para esta amplia red económica atlántica por su función de exportador de capitales en forma de metales preciosos; o sea, de dinero con valor intrínseco.[4] En esta época, en la cual el dinero con valor intrínseco se sustituyó cada vez más por dinero en papel (dinero ficticio, al fin y al cabo, garantizado solamente por la autoridad emisora), la posibilidad de acceder a "dinero fuerte" constituyó un enorme atractivo no solamente para la metrópoli colonial, sino también para el comercio internacional. México, con su importante minería, era además un gran mercado para productos manufacturados, precisamente por la fase de protoindustrialización en la cual se encontraba en la segunda mitad del XVIII.[5]

En Europa, en cambio, el único productor de metales preciosos[6] —esencialmente de plata—, desde el comienzo y a lo largo de la época atlántica era el Sacro Imperio: entidad política en declive, como el imperio español, por disolverse en 1806, para dividirse en sus mil y tantos estados y señoríos autónomos o independientes que recién en el Congreso de Viena, tras la caída de Napoleón, se irían reduciendo en número y agrupándose en una confederación políticamente débil y polarizada en medida creciente entre Prusia y Austria, sus dos componentes más poderosos. Las áreas de producción minera en Hispanoamérica y en el Sacro Imperio ya habían entrado en contacto directo alrededor de 1780 —para no mencionar el pasajero vínculo durante el siglo XVI en tiempos de Carlos V—, cuando expertos en minería peninsulares y mexicanos visitaron los centros mineros del Sacro Imperio, al mismo tiempo que una delegación de peritos mineros alemanes viajaba a Nueva España para ana-

[3] Aunque la historiografía también enfoca cada vez más el colonialismo intraeuropeo, un campo de estudio que últimamente empieza a replantearse.

[4] MARICHAL, 1999 y HAUSBERGER, 1997. Para las consecuencias internas novohispanas véanse: COVARRUBIAS, 2000 y ROMANO, 1998.

[5] MIÑO GRIJALVA, 1993; MIÑO GRIJALVA, 2001; OUWENEEL, 1996; GARNER, 1993.

[6] SÁNCHEZ GÓMEZ y PIEPER, 2000.

lizar la tecnología minera mexicana.[7] Estos antecedentes explican mucho del enorme interés de Alejandro de Humboldt en la minería novohispana, quien como ex empleado de la minería prusiana, procedía al fin y al cabo de ese ambiente.[8]

Aparte de estos antecedentes directos en el siglo XVIII, las ciudades hanseáticas se habían aprovechado de la debilidad política del Sacro Imperio para introducirse por vías distintas, ya sea a través del comercio español, ya a través del francés (el comercio inglés como mediador parece haber adquirido mayor importancia recién en el siglo XIX) en la economía atlántica. Este fenómeno harto conocido llegó incluso a convertirse en una especie de mito de identidad basado en su vinculación estrecha y multisecular con lo que en Europa se llamaba "historia de ultramar". Investigaciones recientes efectivamente destacaron que ya en el siglo XVI barcos hamburgueses arribaban en gran cantidad a las Islas Canarias, conocido *entrepot* para el contrabando con América;[9] para el siglo XVIII, en cambio, fueron zonas de protoindustrialización alemana las que se aprovecharon de las ventajas diplomáticas que habían conseguido los hanseáticos para incrustarse en este comercio atlántico.[10] Se localizaron nutridas colonias de comerciantes alemanes en Cádiz, en Bilbao, Burdeos y otros puertos atlánticos que provenían de estas zonas de protoindustrialización y participaban en el comercio legal, mientras otros grupos lo hacían a través de las islas holandesas y del Santo Tomás danés de forma ilegal; a fines del siglo XVIII, unos y otros entraron en contacto directo con Hispanoamérica al permitir España el comercio de neutrales.

Si bien estos antecedentes dieron motivos suficientes para encontrar una plataforma histórica común mexicano–alemana, para vincular ambos países a primera vista tan distantes y sin mucha similitud en su desarrollo histórico —y

[7] TORALES PACHECO, 2003 y ESCAMILLA GONZÁLEZ, 2004 y (en prensa).

[8] FLORES CLAIR y VELASCO ÁVILA (en prensa).

[9] MORENO FLORIDO, 2004. Véase también PFERDEKAMP, 1938; para no mencionar por conocido en México a Henrico Martínez, hamburgués católico, intérprete de la Inquisición, cosmógrafo, catedrático de matemáticas e iniciador del desagüe de Huehuetoca. Véanse MARTÍNEZ, 1991 y DE LA MAZA, 1991. Agradezco mucho a la Dra. Johanna von Grafenstein el haberme facilitado estos dos últimos títulos referidos (Horst Pietschmann). Frente a la nutrida presencia de hamburgueses y alemanes del norte en el México del siglo XVI cabría replantear el problema de la decadencia de la Liga Hanseática durante este siglo, así como la decadencia del imperio comercial de los fúcares, basado largamente en la explotación de las minas de plata de Europa central. En los debates de los especialistas alemanes sobre estos temas generalmente la perspectiva atlántica, si acaso, sólo se consideraba de forma tangencial. Tratar de forma más amplia estos problemas en el contexto de esta introducción rompería su marco, pero parece relevante mencionar al menos estos antecedentes.

[10] WEBER, 2004 y ZEUSKE y LUDWIG, 2000.

para discutir las posibilidades de completar el "puente histórico", era difícil cubrir toda la extensión de la historia atlántica con su amplio espectro de temas. La historia económica, empresarial y financiera predominó en el coloquio como resultado de las investigaciones que se conocían en ese momento. Para el periodo que arranca en el siglo XIX, el concepto de historia atlántica aun no había cobrado unidad ni mucha claridad, a no ser en la vertiente de "historia trasatlántica", postulada por Armitage. La independencia de Hispanoamérica en general y de México en concreto trajo para la economía atlántica cambios tan importantes como en Europa el final de la época napoleónica, el Congreso de Viena con la creación de la Santa Alianza y de la Confederación Alemana. Esta última logró recién desarrollar los contornos de una política comercial común tras la consolidación de la unión aduanera alemana en los años de 1830, de la cual habían tratado de eximirse las ciudades hanseáticas. El lapso entre 1815 y la década de 1830 fue aprovechado por los hanseáticos para relanzar su comercio atlántico al crearse toda una serie de empresas comerciales nuevas,[11] utilizando frecuentemente a Inglaterra como intermediario. Fue en este periodo que empezó a predominar una visión historiográfica nacional, centrada mayormente en problemas y relaciones bilaterales entre estados nacionales de ambos lados del Atlántico. Si se presentaban visiones más amplias sobre espacios más grandes, como fue el caso con la historia atlántica, se referían a denominadores vinculados con "mundial", "global" o adjetivos similares, que aluden con frecuencia también al "imperialismo". De ahí se justifica por ahora la idea de postular una "historia trasatlántica" como la forma más visible de continuación de lo que anteriormente se denominó "historia atlántica". Entre tanto, el concepto amplio de historia atlántica se defiende con buenos argumentos en el reciente libro, ya citado, de Bernard Bailyn en contra de los intentos de subdividirlo conforme a los ejemplos arriba mencionados o por medio de entidades como "el atlántico negro" ("*black Atlantic*") o similares. Ahora, incluso se está consolidando una visión conjunta de la historia del Caribe —en la fase anterior más bien un apéndice de lo "atlántico"— que así se constituye en un nuevo sujeto histórico; en muchos aspectos enlazado con los conceptos precedentes.[12]

La historia atlántica se articula, según Bailyn, como resultado del encuentro de tres mundos antiguos —con lo que el autor da así de paso al traste con

[11] KOSSOK, 1964; VOGT, 2003. Lo interesante del caso analizado consiste en que el fundador de la casa Wappäus, empleado antes de 1815 en una casa norteamericana que comerciaba con el mundo antillano, parece ser el único del cual aún se conservan datos y parte del archivo de la empresa que fundó, lo que permite reconstruir los vínculos con sus corresponsales en Venezuela; PIETSCHMANN, 1994; para el caso de México véanse: BECKER, 1984 y BERNECKER, 1988, así como otros trabajos del mismo autor.

[12] VON GRAFENSTEIN y MUÑOZ MATA, 2000.

el paradigma clásico de "Viejo Mundo-Nuevo Mundo"— que comenzó desde el siglo XV, siendo el escenario geográfico inicial todas las regiones colindantes con el océano Atlántico y —esto es importante— todas las cuencas de los grandes ríos africanos, americanos y europeos, que se convirtieron en zonas trasmisoras o intermediarias hacia el espacio oceánico y entre éste y tierra adentro. De este encuentro, con sus múltiples dimensiones históricas, surge una identidad nueva; o sea, la "historia atlántica".[13]

Entre los factores que promueven este proceso, la economía ocupa un lugar destacado —aunque de ninguna manera único— como móvil de todos los actores tanto indígenas como intrusos o traídos contra su voluntad, en los tiempos iniciales más bien de forma individual o para grupos, pero canalizándose u organizándose bien pronto en redes complejas a lo largo del espacio. El rápido desarrollo de las rivalidades políticas de los países y de grupos étnicos colindantes con el Atlántico, la piratería y el contrabando —presentes casi desde el inicio en este espacio—, la aparición temprana de oriundos de regiones "extrañas", como alemanes en el México del siglo XVI (después de que grupos de alemanes peleaban ya con los portugueses en África del norte durante el siglo XV), los turcos en América, los indígenas brasileños en África, los moriscos expulsados de España y reincorporados a través de África en las Islas Canarias y quién sabe a dónde después; toda esta multitud de migrantes tuvo suficientes incentivos para lanzarse a estos nuevos espacios; incentivos siempre relacionados con aspectos económicos, aunque el motivo principal era religioso o de otra índole. Ya durante el siglo XVI se perfilaban rutas de navegación más o menos regulares establecidas por simples razones geográficas: el caso de las islas atlánticas como puntos de escala imprescindibles para el abastecimiento de los barcos; por motivos políticos: la famosa línea divisoria de Tordesillas entre Castilla y Portugal; o militares; la conocida "carrera de Indias" española con sus dos flotas anuales. Estas rutas atrajeron a navegantes de naciones excluidas y dieron a su vez origen a nuevas rutas conforme los "intrusos" lograron organizarse y establecerse dentro de este espacio, al adquirir puntos de enlace en tierra desde los cuales irradiaban en mar y tierra.

[13] BAILYN, 2005, nota 1, p. 54 y ss. El autor retoma reflexiones de D.W. Meinig, historiador de la geografía, de 1986 acerca del Atlántico como "the inland sea of Western Civilization", para secundar a David Eltis, quien postula: "if not a single Atlantic society, a set of societies fundamentally different from what they would have been without participation in the new transatlantic network" (p. 59); esboza a continuación los contornos de esta historia atlántica, los móviles de sus actores, la violencia de los orígenes, las formas de interacción política, social, económica, cultural, religiosa, biológica etc., y menciona que las zonas de frontera eran áreas de lenta ampliación del sistema.

No es este el lugar para referir la amplia bibliografía de historia de la navegación, siempre muy estrechamente unida con los fenómenos económicos, que ha ido rastreando este proceso a lo largo de la edad moderna. Se ha destacado la atracción de este nuevo espacio ya en el siglo XVI con el ejemplo de la presencia sorprendente de gran número de alemanes en México. La omnipresencia del fenómeno económico en este espacio se puede corroborar con la referencia de que ya a fines del siglo XVI en los principales centros comerciales europeos se cotejaban regularmente todas las variedades de calidades de productos tropicales, hasta en ferias tan distantes del escenario como Leipzig en Sajonia, lo cual confirma al mismo tiempo la tesis de la importancia de los estuarios fluviales para esta economía atlántica. Frente a este hecho ya no se pueden considerar meros datos curiosos los intentos de príncipes alemanes y del imperio mismo de establecer colonias en África y el Caribe durante el siglo XVII que fracasaron pronto; fracasos que muy acertadamente previó ya entonces el filósofo Leibniz, recomendando que mejor se compraran los productos de aquellas tierras a los holandeses.[14] Intentos fallidos como los referidos demuestran que incluso en países que nunca aparecen sino de forma tangencial en las historias de los imperios coloniales de la época moderna, incidió el fenómeno de esta economía atlántica, y que los *worldly goods*[15] que produjp se difundieron e influyeron en áreas muy alejadas del ámbito de los imperios coloniales. Por más que se reflexione sobre los imperios coloniales de la época moderna,[16] nos encontramos aquí frente a un fenómeno económico-social que trasciende la perspectiva de los imperios coloniales. La perspectiva con la cual ahora nos aproximamos a los temas económicos es la que inició Alfred W. Crosby con su *Columbian Exchange*,[17] cuya dimensión económica recién se ha comenzado a estudiar más a fondo, aunque en algunas áreas como la de la papa es evidente su impacto crucial. Ya se deja entrever que para tales estudios de historia económica una perspectiva centrada en una

[14] LENNERT, 2004, pp. 9-30.

[15] JARDINE, 1996.

[16] LUCENA GIRALDO, 2000.

[17] CROSBY, 1972, especialmente capítulos 3 y 5 sobre la transferencia de animales y plantas entre América y Europa. Véase especialmente los trabajos de Frédéric Mauro, Antonio Eiras Roel, Reinhard Wendt, Horst Pietschmann, Magnus Mörner, John Everaert, Jürgen Schneider, Peer Schmidt y Jaime González Rodríguez en CAVACIOCCHI, 1998 y CAPOCACCIA ORSINI, DORIA y DORIA, 1991, este catálogo, de una de las exposiciones italianas en Génova en 1992, constituye quizás el registro más completo de los últimos 500 años de plantas y animales americanos que se importaron en Europa en épocas distintas. El inventario está dotado de mapas y recoge la bibliografía existente, generalmente no proveniente del ámbito de la historia económica, pero bien puede servir de base para estudios más a fondo sobre el impacto económico de estas introducciones.

nación o un imperio no permite captar muchos aspectos relacionados con actores y procesos difícilmente aprehensibles a los plazos y ritmos de una historia política moderna.

Aún hay más. Si en el marco atlántico extenso nos fijamos en la cartografía que ya desde el siglo XVII alcanza niveles de precisión notable, observamos que en medida creciente se registran puertos, incluso con planos detallados, fortalezas, ciudades y en medida creciente rutas de navegación, una tradición que continúa hasta bien entrado el siglo XIX. Gran parte de esta cartografía no se centra en representar principados, monarquías o imperios individuales, sino espacios geográficos amplios, tanto en tierra como en el mar, o en mar y tierra.[18] Muchos de estos mapas dan al observador la impresión de que los autores de tales obras tenían no solamente idea del Atlántico, sino también de su economía: cuando uno contempla los espacios marítimos, sus escalas y archipiélagos, los puertos representados, los estuarios de los ríos, frecuentemente con barcos y hasta flotas delante de ellos, etc. Surge la idea de que existió un concepto bien claro de economía atlántica para estos coetáneos, si bien no el término para designarla. El mismo mapa publicado por Alejandro de Humboldt que muestra las rutas atlánticas de la plata americana parece demostrar que sí lo había. Lamentablemente este material aún no ha sido analizado a fondo desde esta perspectiva, puesto que la historia de la cartografía apenas hace poco tiempo se inclinó al análisis de los conceptos del pasado de los autores de mapas de esa época.[19] Si a partir de estas reflexiones se consideran las redes de actores económicos a larga distancia (de los cuales se habla en la contribución de Pietschmann más adelante), actores que al menos en la parte referente al siglo XVIII actúan sin tomar mucho en cuenta normas y límites imperiales o estatales, se impone no solamente la realidad de un amplio "teatro" económico atlántico, sino también la utilidad de una perspectiva atlántica en este periodo. En esta época de fines del Antiguo Régimen un panorama como el siguiente no parece muy lejos de la realidad: la plata mexicana subvenciona a la Cuba azucarera, cuyos esclavos se alimentan con harina procedente de Estados Unidos y con carne seca argentina, producida por gauchos de origen africano, pagados con tabaco azucarado brasileño, que lanzan bolas de hierro europeo, para que el azúcar producido en Cuba se lleve a distintas partes europeas para transformarse con cacao venezolano en chocolate que se reexporta, por ejemplo, desde Alemania, junto con lino de Silesia, a Estados Unidos en pago por el arroz que de ahí se importa.

[18] Véanse por ejemplo Comisión de Estudios Históricos, 1985 y HATTENDORF, 2003.

[19] BLACK, 2003 y UNVERHAU, 2003.

El coloquio realizado en El Colegio de México en marzo de 2003, tuvo como uno de sus propósitos centrales perseguir la transformación de este mundo atlántico en el periodo de la formación de los estados nacionales a través de dos ejemplos, México y Alemania, que no constituyeron actores políticos consolidados en esta economía atlántica, pero sí actores económicos importantes. Muchos problemas tanto de historia económica como de historia política y otros aspectos históricos que repercuten en la interacción de ambos países y en su vinculación con este espacio atlántico y sus procesos económicos se asocian con este periodo. Los organizadores del encuenrto, Carlos Marichal y Horst Pietschmann, estaban conscientes de que se trataba de un inicio que revestía carácter experimental, pero que había que emprender para superar las perspectivas nacionales más estrechas que predominaban en la historiografía económica de ambas naciones. La necesidad de rebasar esas perspectivas era más urgente por cuanto la historiografía internacional ya estaba en vías de superar no solamente el ámbito de lo nacional, sino también el de grandes espacios como el de la economía atlántica, al adoptar cada vez más una perspectiva de historia global. ¿Podrá percibirse desde una historia económica como la que aquí se intenta esbozar el paso de una economía atlántica hacia una economía global a través de estudios de caso? Dada la necesidad de comenzar con un primer balance para enfocar desde ambas partes participantes los mismos problemas, era claro ya al empezar que las grandes cuestiones detrás de este intento no podrían encontrar respuesta aún, pero ya significaría un paso hacia adelante si se lograra probar la validez de un enfoque como el que se eligió.

Este libro recoge las versiones ampliadas de los trabajos que se presentaron en aquel coloquio, a los cuales se ha sumado un artículo de Jürgen Buchenau que comparte la perspectiva "atlántica" que nos interesa rescatar. Los capítulos que integran el volumen han sido agrupados en tres secciones. La primera abre con un texto que bien puede entenderse como introducción teórica e histórica al conjunto, seguido por dos capítulos relativos al periodo colonial; en la segunda sección se agrupan los ensayos pertenecientes al siglo XIX, y en la tercera los que se adentran en el siglo XX. Con excepción de los trabajos de la primera parte, todos los artículos se ocupan de asuntos económicos, y van desde acercamientos generales al comercio o las finanzas, hasta estudios de caso sobre empresas de varios tipos que tienen en común su origen o sus conexiones con el mundo atlántico.

El ensayo de Horst Pietschmann incluido en la primera parte del libro explica el origen de la noción de "historia atlántica" y su desenvolvimiento hasta convertirse en un campo más o menos perfilado dentro de la investigación histórica. Ofrece una actualización de los trabajos realizados desde esta pers-

pectiva y plantea algunas preguntas que todavía es preciso responder en pos de una definición más precisa de ese campo. Inquiere acerca de la periodización que resulta pertinente para los acercamientos que se realicen según la perspectiva "atlántica", así como de la relación específica que México pudo tener con el mundo atlántico a partir de la época colonial.

Johanna von Grafenstein ofrece en su artículo la continuación de su línea de investigación sobre el área del Caribe y del Golfo de México, al indagar en esta ocasión el lugar que este espacio ocupó en el pensamiento económico de diversos políticos del reformismo borbónico en España. Los personajes estudiados fueron elegidos bajo el criterio de que todos ellos produjeron sus escritos antes de las reformas del último cuarto del siglo XVIII. En particular, la autora analiza el papel económico que estos individuos asignaban a la región del Golfo-Caribe considerada en sí misma, y desde un horizonte más ambicioso, el que le asignaban en el contexto de la regeneración de la monarquía española.

Si von Grafenstein se ocupa del pensamiento peninsular moderno acerca del Golfo y el Caribe, Peer Schmidt se interesa por los orígenes del pensamiento conservador en México desde una amplia perspectiva atlántica. El autor caracteriza en líneas generales el marco geográfico dentro del cual se desenvolvieron las distintas posturas eclesiásticas en la época revolucionaria que arranca con la guerra de independencia de Estados Unidos, empleando un bagaje conceptual que luego le será útil para disipar las confusiones que habitualmente privan en el análisis de la situación novohispana. En conjunto, el trabajo contribuye a identificar a algunos de los actores presentes en la arena político-ideológica en los inicios del México independiente y a seguir el rastro de las varias vertientes del pensamiento conservador gracias a su ubicación en el contexto atlántico.

El artículo que abre la segunda parte del libro se debe a la autoría de Walther Bernecker, y se ocupa de la competencia entre las potencias europeas por el comercio con México en las décadas que siguieron a la independencia. En ese marco, se estudian las negociaciones para la firma de tratados comerciales que buscaban impulsar los vínculos entre México y varias potencias atlánticas, y los factores que actuaron como obstáculos para la penetración comercial. Se analizan las características del intercambio comercial, los elementos de continuidad con la época colonial, el papel de las casas de comercio extranjeras y la progresiva —aunque parcial— sustitución de las casas británicas por las de origen alemán.

El recorrido de Bernecker se completa cronológicamente con el estudio de Sandra Kuntz acerca del patrón del comercio de México con Europa entre 1870 y 1913. La autora utiliza las estadísticas comerciales de los principales

socios europeos de México (Gran Bretaña, Francia, Alemania, Bélgica y España) para reconstruir los rasgos del intercambio con éstos en el periodo de intensa integración económica que precedió a la primera guerra mundial. Analiza los cambios que tuvieron lugar a lo largo de este periodo en la distribución geográfica del comercio, así como en la composición de las importaciones y de las exportaciones, y trata de ofrecer explicación de los fenómenos que se encuentran detrás de estas modificaciones.

Esta sección se cierra con un artículo de Thomas Passananti acerca de la participación de los bancos alemanes en las finanzas mexicanas durante el Porfiriato. El autor aborda las negociaciones con el gobierno mexicano, las relaciones de conflicto y cooperación con financieros de otros países y la compleja dinámica que caracterizaba el trato entre las grandes instituciones de crédito internacionales. Adicionalmente, el hecho de que el trabajo se sustente en un conjunto amplio de acervos de distintas naciones que contienen documentación frecuentemente confidencial de las partes involucradas, permite a Passananti adentrarse en el terreno íntimo de las motivaciones y preocupaciones que subyacían en el otorgamiento de préstamos y la definición de condiciones para los deudores.

El tema de las finanzas se continúa en la tercera parte a través de dos artículos que se ocupan de las actividades de casas bancarias europeas en México entre el último tercio del siglo XIX y el primero del siglo XX. En uno de estos trabajos, Carlos Marichal y Paolo Riguzzi reconstruyen las experiencias de inversión directa de tres instituciones bancarias europeas —una inglesa, una francesa y una alemana— en bancos mexicanos. Se analizan las motivaciones iniciales y el surgimiento de estas casas bancarias, sus rasgos organizacionales y su desenvolvimiento en el contexto mexicano, y se cuestionan la idea muy difundida de que el modelo inglés predominó ampliamente entre las instituciones financieras de América Latina en este periodo.

Otro trabajo de este tipo es de Luis Anaya, quien se concentra en un caso particular: el de la institución financiera que surgió con el nombre de Banco Alemán Trasatlántico y se convirtió en el Banco Mexicano de Comercio e Industria. El artículo narra la experiencia de un banco relacionado en términos de propiedad con el Deutsche Bank y sus transformaciones, que implicaron la colaboración de los inversionistas alemanes con otros de origen estadunidense y mexicano. Analiza las dimensiones, actividades y desempeño de la casa bancaria, la incidencia del marco regulatorio y del contexto político sobre su evolución, y las causas de su desaparición hacia fines de la década de los años veinte.

El siguiente artículo, escrito por Reinhard Liehr y Georg Leidenberger, aborda el estudio de dos empresas de servicios públicos de propiedad extran-

jera: la compañía proveedora de energía eléctrica Mexican Light and Power y la empresa de tranvías Mexico Tramways. La historia de estas empresas ilustra una de las experiencias características de la primera era de la globalización, en la que los inversionistas aprovechan las ventajas legales de un país (en este caso Canadá) para organizar empresas multinacionales del tipo *free standing*; es decir, destinadas a operar en otro país. Estas empresas a su vez recurren a los mercados de capital más desarrollados de la época para obtener recursos, y se benefician también de las capacidades de empresarios dotados tanto de talento organizativo como del *know-how* tecnológico; en esta ocasión encarnadas en la persona del estadunidense Frederick Stark Pearson. Aunque las empresas estudiadas tuvieron un origen independiente, experimentaron luego, debido sobre todo a su complementariedad económica, un proceso creciente de integración vertical, que en algunos momentos se vio acompañado por vínculos en la propiedad y en la estructura administrativa.

El libro cierra con un artículo de Jürgen Buchenau acerca de una empresa distribuidora de artículos de hierro fundada por alemanes que inmigraron a México desde 1865 e hicieron crecer el negocio hasta convertirlo en la más importante ferretería del país. La Casa Boker nació como una inversión directa de origen alemán que se fue mexicanizando, en la medida en que tanto la familia como las utilidades permanecieron en México. En este ensayo, Buchenau analiza las estrategias empresariales de los Böker, las características legales y financieras de la empresa, así como las actividades de las sucesivas generaciones de Böker en su proceso de integración en el medio empresarial y la sociedad mexicanos.

En suma, se trata de un conjunto de ensayos que extienden la perspectiva atlántica más allá de las fronteras cronológicas, y acaso temáticas, que originalmente se asociaron con este concepto. El propósito es en cualquier caso abordar experiencias de inversión, intercambios culturales o económicos, movimientos migratorios y otras formas de interacción entre países ubicados en el contexto de la economía atlántica desde una perspectiva adecuada a su objeto, que rebase entonces los estrechos márgenes impuestos por la historia nacional. Un balance provisional de lo que hemos logrado tendría que mencionar al menos que se ha abierto todo un abanico de problemas acerca de las relaciones económicas intraatlánticas y trasatlánticas que han hecho evidente que una "historia puente" como la que intentamos es posible, y ofrece un ángulo de visión que revela importantes repercusiones económicas y políticas de larga distancia. En cualquier caso, el ejercicio nos ha traído la convicción de que el acercamiento que proporciona la historia atlántica es fructífero y prometedor, y sería deseable que las investigaciones inspiradas en él se ampliaran y profundizaran en el futuro.

BIBLIOGRAFÍA

ARMITAGE, David y Michael J. BRADDICK (ed.)

2002 *The British Atlantic World, 1500-1800*, Nueva York, Palgrave MacMillan.

BAILYN, Bernard

2005 *Atlantic History. Concept and Contours*, Cambridge, Mass., y Londres, Harvard University Press.

BECKER, Felix

1984 *Die Hansestädte und Mexiko. Handelspolitik, Verträge und Handel, 1821-1867*, Wiesbaden, Steiner Verlag.

BERNECKER, Walther L.

1988 "Die Handelskonquistadoren. Europäische Interessen und mexikanischer Staat im 19. Jahrhundert", *Beiträge zur Kolonial- und Überseegeschichte*, vol. 44, Wiesbaden, Steiner Verlag.

BLACK, Jeremy

1997 *Maps and History. Constructing Images of the Past*, New Haven-Londres, Yale University Press.

CAPOCACCIA ORSINI, Lilia, Giorgio DORIA y Giuliano DORIA (ed.)

1991 *1492-1992. Animali e Piante dalle Americhe all'Europa*, Genova, SAGEP Editrice.

CAVACIOCCHI, Simonetta (ed.)

1998 *Prodotti e Tecniche d'Oltremare nelle Economie Europee, Secc. XIII-XVIII*. Istituto Internazionale di Storia Economica "F. Datini", Prato. Serie II – Atti delle "Settimane di Studi" e altri Convegni, vol. 29, Florencia, Le Monnier.

COVARRUBIAS, José Enrique

2000 *La moneda de cobre en México, 1760-1842. Un problema administrativo*, México, UNAM e Instituto Mora.

CROSBY, Alfred W. Jr.

1972 *The Columbian Exchange. Biological and Cultural Consequences of 1492*. Westport, Connecticut, Greenwood Press.

DE LA MAZA, Francisco

1991 *Enrico Martínez. Cosmógrafo e impresor de Nueva España*, México, UNAM e Instituto de Investigaciones Bibliográficas.

ESCAMILLA GONZÁLEZ, Francisco Omar

2004 "Luis Fernando Lindner (Schemnitz, *ca.* 1763-México, 1805): catedrático de química y metalurgía del Real Seminario de México", *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 41, pp. 167-198.

(en prensa) "Ilustración alemana y ciencia novohispana: la biblioteca de Fausto de Elhuyar", en *México y Alemania: percepciones mutuas en impresos, siglos XVI a XVIII*.

FLORES CLAIR, Eduardo y Cuauhtémoc VELASCO ÁVILA

(en prensa) "Los pasos de Alejandro de Humboldt por la minería novohispana", *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 42.

GARNER, Richard L. y Spiro E. STEFANOU
1993 *Economic Growth and Change in Bourbon Mexico*, Gainesville, Fla., University Press of Florida.

HATTENDORF, John B.
2003 *"The Boundless Deep..." The European Conquest of the Oceans, 1450-1840. Catalogue of an Exhibition of Rare Books, Maps, Charts, Prints and Manuscripts Relating to Maritime History from the John Carter Brown Library*, Providence, Rhode Island, The John Carter Brown Library.

HAUSBERGER, Bernd
1997 *La Nueva España y sus metales preciosos. La industria minera colonial a través de los libros de carga y data de la Real Hacienda, 1761-1767*, Frankfurt y Madrid, Vervuert Verlag e Iberoamericana.

JARDINE, Lisa
1996 *Worldly Goods. A New History of the Renaissance*, Londres, MacMillan.

KOSSOK, Manfred
1964 *Im Schatten der Heiligen Allianz. Deutschland und Lateinamerika 1815-1830. Zur Politik der deutschen Staaten gegenüber der Unabhängigkeitsbewegung in Mittel- und Südamerika*, Berlín, Akademie Verlag.

LENNERT, Gernot
2004 "Kolonisationsversuche Brandenburgs, Preußens und des Deutschen Reiches in der Karibik", en Sandra Carreras, Günther Maihold (ed.), *Preußen und Lateinamerika. Im Spannungsfeld von Kommerz, Macht und Kultur*, Münster, LIT Verlag (Europa-Übersee. Historische Studien, vol. 12), pp. 9-30.

LUCENA GIRALDO, Manuel (coord.)
2000 *Las tinieblas de la memoria. Una reflexión sobre los imperios en la Edad Moderna. Debate y perspectivas*, Madrid, Fundación Mapfre Tavera (Cuadernos de Historia y Ciencias Sociales, vol. 2).

MARICHAL, Carlos (en colaboración con Carlos Rodríguez Venegas)
1999 *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del imperio español, 1780-1810*, México, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica.

MARTÍNEZ, Henrico
1991 *Reportorio de los tiempos e historia natural de esta Nueva España*, México, Conaculta (Cien de México).

MIÑO GRIJALVA, Manuel
1993 *La protoindustria colonial hispanoamericana*, México, Fideicomiso Historia de las Américas, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica.
2001 *El mundo novohispano. Población, ciudades y economía, siglos XVII y XVIII*, México, El Colegio de México, Fideicomiso Historia de las Américas y Fondo de Cultura Económica.

MORENO FLORIDO, María Berenice
2004 "Rutas comerciales atlánticas: una aproximación inquisitorial", *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 41, pp. 39-64.

Ouweneel, Arij
1996 *Shadows over Anahuac. An Ecological Interpretation of Crisis and Development in Central Mexico, 1730-1800*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
Pferdekamp, Wilhelm
1938 *Deutsche im frühen Mexiko*, Schriftenreihe des Deutschen Auslands-Instituts, Neue Reihe, Stuttgart-Berlín, Deutsche Verlags-Anstalt, vol. 6.
Pietschmann, Horst
1994 "Hamburg und Lateinamerika in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts", en Felix Becker, Holger M. Meding, Barbara Potthast-Jutkeit y Karin Schüller (ed.), *Iberische Welten. Festschrift zum 65. Geburtstag von Günther Kahle*, Köln, Weimar, Wien, Böhlau-Verlag, pp. 381-408.
Romano, Ruggiero
1998 *Moneda, seudomonedas y circulación monetaria en la economías de México*, México, El Colegio de México, Fideicomiso Historia de las Américas y Fondo de Cultura Económica.
Sánchez Gómez, Julio y Renate Pieper
2000 "¿Tras las huellas de un espejismo? La minería en Nueva España y Europa Central en la segunda mitad del siglo xviii", *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 37, pp. 49-72.
Torales Pacheco, María Cristina
2003 "Apuntes para el estudio de la presencia de la Ilustración alemana en México", *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 40, pp. 123-150.
Unverhau, Dagmar (ed.)
2003 *Geschichtsdeutung auf alten Karten. Archäologie und Geschichte*. Wiesbaden, Harrassowitz Verlag (Wolfenbütteler Forschungen, vol. 101).
Vogt, Annette Christine
2003 *Ein Hamburger Beitrag zur Entwicklung des Welthandels im 19. Jahrhundert. Die Kaufmannsreederei Wappäus im internationalen Handel Venezuelas und der dänischen sowie niederländischen Antillen*, Beiträge zur Unternehmensgeschichte, ed. por Hans Pohl, vol. 17, Stuttgart, Franz Steiner Verlag.
Von Grafenstein, Johanna y Laura Muñoz Mata (coords.)
2000 *El Caribe: región, frontera y relaciones internacionales* (2 vols.), México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.
Weber, Klaus
2004 *Deutsche Kaufleute im Atlantikhandel 1680-1830. Unternehmen und Familien in Hamburg, Cadiz und Bordeaux*, Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, vol. 12, München, Verlag C.H. Beck.
Zeuske, Michael y Jörg Ludwig
2000 "Amerikanische Kolonialwaren und Wirtschaftspolitik in Preußen und Sachsen: Prolegomena (17./18. und frühes 19. Jahrhundert)", *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 37, pp. 257-301.

PRIMERA PARTE
COMERCIO Y POLÍTICA EN LA ECONOMÍA ATLÁNTICA A FINES DE LA COLONIA

1. MÉXICO Y LA ECONOMÍA ATLÁNTICA. REDES COMERCIALES, COMERCIANTES Y POLÍTICA EXTERIOR, *ca.* 1770-1830

HORST PIETSCHMANN
Cátedra G. y A. de Humboldt en México
Universidad de Hamburgo

El historiador belga Charles Verlinden postuló a mediados de la década de los años sesenta una *civilisation atlantique*;[1] una década después el campo de investigación "Historia atlántica" comenzó a institucionalizarse a través de intercambios o acercamientos mutuos con toda una serie de campos históricos diferentes.[2] Se formó y alimentó este campo de áreas historiográficas como "Historia de la expansión europea", "Historia de los imperios coloniales europeos", "Historia de la trata de esclavos negros", "Historia del comercio trasatlántico", "Historia colonial de América" e "Historia de las fronteras".

En sus inicios, el concepto de la historia atlántica no fue mucho más que una historia de la navegación y del comercio trasatlántico así como de las luchas de las potencias coloniales establecidas —o con aspiraciones de serlo— en torno de los esfuerzos por defender cuasi monopolios económicos o de lograr participación o injerencia en ellos por medio de estrategias distintas —corso, contrabando, fortificación, dominios territoriales y espaciales, política naval, etc.—; de esta forma, todavía muy vinculado con las historias "nacionales" de los países europeos interesados en el comercio Atlántico. Así que mucho tiempo se consideró el empleo del término "historia atlántica" como débil reflejo del concepto braudeliano de la "*Méditerranée*".

Los tres principales factores del desarrollo historiográfico que contribuyeron al surgimiento de la "historia atlántica" como un campo de estudio aparte dentro de la investigación histórica con características propias cada vez me-

[1] Véase VERLINDEN, 1966; por cierto que Verlinden no fue el primero en introducir al Atlántico como marco histórico, pero sí probablemente el primero en hacerlo utilizando un esquema metodológico elaborado. Para los antecedentes véase el título citado en la nota número 2.

[2] Sobre el desarrollo historiográfico y metodológico del concepto "historia atlántica" desde más o menos mediados del siglo XX, véase PIETSCHMANN, 1999, pp. 11-54. A partir de un resumen de este trabajo, se pretende aquí profundizar un aspecto central introducido en aquel estudio.

jor perfiladas, fueron, en primer lugar, la coyuntura de la historiografía sobre el comercio de los esclavos africanos y sobre la esclavitud que se desarrolló basada en la conocida obra de Philip D. Curtin;[3] en segundo lugar, el paso de la investigación de la historia económica cuantitativa, que contabilizó productos transportados a través del Atlántico, a estudiar en medida creciente a los actores de este comercio, o sea los comerciantes y sus redes transatlánticas,[4] y en tercer lugar, los avances de la historia colonial americana propiamente, cuando en vez de estudiar las colonias americanas como meras entidades dependientes y explotadas por potencias europeas se empezó a considerarlas cada vez más identidades históricas propias en vías de formación hasta alcanzar la independencia política. De esta manera la historia atlántica empezó a perfilarse más y más como un campo *sui generis* de la investigación histórica, con un objeto cada vez mejor definido, una metodología con matices propios y con problemas especiales de investigación y de debate.[5]

En los debates metodológicos en torno del nuevo concepto —que empezaron relativamente tarde; es decir, más o menos en la década de 1890, cuando el término ya se había difundido ampliamente, sin un debate metodológico muy intenso— muy recientemente David Armitage y Michael J. Braddick[6] introdujeron cierta diferenciación del término al dividirlo en tres "subáreas". Ambos autores postulan los siguientes campos:

1. *Circum-Atlantic history*: la historia trasnacional del mundo atlántico.
2. *Trans-Atlantic history*: la historia internacional del mundo atlántico.
3. *Cis-Atlantic history*: historia nacional y regional dentro del contexto atlántico.

Esta subdivisión responde, por cierto, al esfuerzo por integrar distintas aproximaciones a lo que se va llamando historia atlántica. Los autores justifican esta subdivisión al proponer que el "Atlántico" se ha convertido en un ente multicolor; alegan que hay una vertiente "blanca", proveniente de la guerra fría, con lo cual se refieren a las propuestas de los años cincuenta, cuando en los dos congresos internacionales de ciencias históricas de 1950 y 1955 se lanzó el concepto por primera vez, supuestamente en estrecha relación con la creación de la OTAN. Postulan también la existencia de un "Atlántico negro" refiriéndose a obras que generalizan la diáspora negra y sus antecedentes de rebelión esclava.[7] Con el término "*The Red Atlantic*" se refieren a obras escritas

[3] CURTIN, 1969.
[4] Un pionero en esta línea fue PRICE, 1973.
[5] Véase por ejemplo BAILYN, 1996, pp. 19 ss.; CANNY, 1999.
[6] ARMITAGE y BRADDICK, 2002, véase "Introduction", p. 15.
[7] Véase, por ejemplo, GILROY, 1993.

en tradición marxista, y hasta sostienen la existencia de un "*Green Atlantic*" representado por la serie de estudios acerca de las migraciones irlandesas en el espacio atlántico. Si bien es cierto que había estas variedades de estudios en el pasado, el procedimiento de poner etiquetas de colores a determinadas aproximaciones responde a un análisis algo superficial dentro del desarrollo historiográfico; no obstante, todas estas aproximaciones aportaron elementos metodológicos que en suma son necesarios para el desarrollo de una perspectiva integral.

Varios de los campos que ambos autores postulan representan acercamientos que parten de otras tradiciones historiográficas. Algunos no pretenden precisamente analisar integral y conjuntamente el papel histórico de este espacio y su función de transmitir o provocar impulsos o cambios en las zonas continentales que definen geográficamente este espacio; intentan, en cambio, resaltar el impacto decisivo de zonas adyacentes, de características más bien prenacionales o nacionales, como deja entrever el mismo título del libro: *The British Atlantic World*. Se podría completar este título, según los tiempos y campos, por "Atlántico Portugués", "Atlántico Español", "Atlántico Holandés", etc. Esta subdivisión corre por lo tanto el peligro de cimentar, prolongar y ampliar simplemente las conocidas historias "imperiales", al estilo de *The Dutch Seaborne Empire*, *The Spanish Seaborne Empire*, y otras de los años sesenta, surgidas de visiones "nacionales" proyectadas sobre el espacio atlántico. Visto de esta manera, dicho enfoque significaría historiográficamente un paso para atrás, pues desconoce las posibilidades y el potencial de llegar a una interpretación integral —tal como en su momento intentó Verlinden, aunque partiendo de conocimientos empíricos mucho más reducidos—. La aproximación de Verlinden, en cambio, contribuyó de forma implícita o explícita a la "desnacionalización" del espacio atlántico, al adoptar una perspectiva que tendría un observador que —al estilo de un satélite estacionario— analiza los procesos históricos desde algún punto atlántico céntrico.

No cabe la menor duda que este nuevo campo historiográfico aún está en muchos aspectos sin definir, como muestra el ejemplo del Atlántico multicolor. Pero aun desde una perspectiva "desnacionalizada" y atlántica quedan por definir muchos problemas de importancia continental; especialmente en lo que concierne al papel de África, y particularmente de África occidental. De manera más general, en los tres continentes que enmarcan al Atlántico queda por precisar muchos de los problemas siguientes.

Cuál es el alcance geográfico de las influencias atlánticas en cada continente; o sea el marco geográfico del "impacto atlántico". Éste queda por establecerse de forma mucho más precisa; por ejemplo, para mencionar un caso de la historia mexicana, ¿tiene el hecho de la larga trayectoria liberal del esta-

do de Veracruz una explicación atlántica? ¿Lo mismo se podría preguntar respecto a Nueva Inglaterra, en Estados Unidos, o relativamente a la Bordeaux y la Gironde en Francia? Para el caso del continente americano, por cierto, la historia colonial y la historia de las fronteras internas, estrechamente vinculada con la primera, ofrecen ya bastantes recursos metodológicos y empíricos, mientras respecto a las regiones portuarias europeas esta pregunta apenas se ha analizado en forma rigurosa; para el caso africano, los resultados empíricos del estudio de la trata de esclavos hacen ya posible tales análisis con mayor precisión, y para el caso europeo, junto al comercio, sus redes y al flujo de capitales, estudios profundos sobre el impacto de los fenómenos atlánticos en la producción agrícola y artesanal, así como en la cultura, permitirán avanzar mucho más en este sentido de lo que se logró hasta ahora.

Igualmente quedan por precisar las características que unen a las sociedades atlánticas; o al menos a diferentes sectores de ellas en cuanto a comportamientos sociales, mentalidades, intercambios culturales, etc. Los aspectos relativos a la mentalidad, las formas de comportarse o respetar, así como de fiarse del otro que se requieren para poder interactuar a través de largas distancias en el intercambio de mercancías, capitales, e información, frecuentemente a pesar de leyes y normas en su contra en cada sociedad, o a pesar de las diferencias religiosas, étnicas, de cultura y de idioma, aún requieren de precisión para poder caracterizar a esta civilización atlántica y diferenciarla de las sociedades, digamos, "continentales". También la problemática de la composición, del funcionamiento y de la extensión de las redes de actores, sobre todo en el sector comercial, exige aún muchos estudios empíricos, particularmente en comparación con los que tenemos a nuestro alcance. Especialmente en el área que podríamos denominar el "atlántico ibérico", o sea la zona centro-sur del océano, aún faltan muchos conocimientos, ya que este campo hasta ahora ha sido explorado de forma preferencial por la historiografía anglosajona sobre el área de influencia preferentemente inglesa. Otra pregunta de gran importancia en relación con el significado de las redes de los actores atlánticos es la de su alcance territorial. Tenemos ya bastantes estudios sobre redes sociales, pero la mayoría se refieren a determinados espacios en un área geográfica muchas veces regional. Pero, como ya se cuestionó: ¿funcionan estas redes más bien regionales de la misma manera que las redes de larga distancia, trasatlánticas, que transcienden barreras nacionales, culturales y religiosas? ¿Cuáles son los elementos de cohesión de estas redes de largo alcance geográfico, en las que elementos como matrimonio, compadrazgo, control de instituciones y otros evidentemente tienen menor significado como formas de cohesión? ¿Es suficiente seguirlas y reconstruirlas sólo en los puertos principales alrededor del Atlántico o —dicho de otra forma—, hasta dónde penetran a los centros de

poder "tierra adentro" en ciudades cortesanas, administrativas, económicamente o por alguna otra función de significado metropolitano? Para poner un ejemplo, en relación con el caso de México: ¿Es más importante la ciudad portuaria principal de Veracruz como núcleo que vincula a todo el país a las redes atlánticas, o es la ciudad de México el centro más importante de tales redes? ¿En dónde se concentran y entrecruzan los poderes políticos, eclesiásticos y económico-financieros; es decir, dónde las redes de corta extensión geográfica se concentran? O, para hablar de otros casos como España: Cádiz o Madrid; Francia: Bordeaux o París; Hamburgo y Bremen o Hannover o Berlín. ¿Cómo considerar los centros más cercanos de importantes potencias territoriales en el caso alemán? Como la nueva "historia atlántica" se comprende en tanto antecedente de la globalización, que se va produciendo desde más o menos mediados del siglo XIX, las diferencias entre los distintos tipos de redes sociales pueden adquirir significados de gran trascendencia.

En este contexto es preciso destacar que hasta la fecha el concepto de la historia atlántica se ha limitado en gran medida a la época moderna; o sea, a un periodo que más o menos engloba los años entre 1500 y 1820-1850. En su comienzo, evidentemente está estrechamente vinculado con la proyección de fenómenos mediterráneos hacia el Atlántico, como los que describió Verlinden, aunque los conocimientos empíricos adquiridos desde lo que se propuso en los años sesenta requerirían ya ampliar el enfoque; sin embargo, queda ya bastante clara la continuidad de estos fenómenos proyectados en épocas posteriores. Al final de este periodo tenemos tres fenómenos, por cierto no estrictamente coetáneos, que requieren de debate a fondo en relación con la posible continuidad o discontinuidad de esta historia atlántica. Estos fenómenos a nuestro parecer son los siguientes:

a) el surgimiento de estados independientes en América entre 1776 y 1826-1830,

b) el bloqueo continental fracasado que orquestó Napoleón en Europa y la Santa Alianza acordada de las potencias europeas en el Congreso de Viena.

c) la abolición del comercio de esclavos africanos y el comienzo de la colonización europea en África.

El punto *a* es probablemente el mejor conocido por la historiografía, aunque quizá las interpretaciones generales de este proceso aún se ocupan muy poco del hecho que este proceso tenía sus orígenes precisamente en las regiones atlánticas o en territorios vinculados de forma muy particular con el área de influencia atlántica en América, mientras en la América Hispánica del Pacífico se tuvo que imponer más que nada desde fuera.

El inciso *b* sólo muy ocasionalmente se ha analizado desde una perspectiva atlántica y generalmente se interpreta como medida casi exclusivamente

dirigida en contra de Inglaterra y como fenómeno estrechamente vinculado con el desastre de Trafalgar que sufrieron las flotas francesa y española aliadas. Pero si se toma en cuenta que la idea de un bloqueo continental surgió en Francia en época de Colbert y Luis XIV, durante el último tercio del siglo XVII —es decir cuando no existía todavía predominio marítimo británico ni lejanamente tan acentuado como a comienzos del siglo XIX— y que la idea reaparece en los pactos de familia de la Casa de Borbón, entonces cabe a lo menos la hipótesis de que semejante medida con carácter defensivo hacia un espacio tan amplio debía de responder a temores de una índole más amplia. Se vinculó ya antes a los principios monárquicos y de legalidades existentes como claramente la formularon las potencias de la Santa Alianza frente a tendencias de "libertades" consideradas insólitas, que ponían en duda las tradiciones más sagradas de la Europa del Antiguo Régimen (¿acaso el Atlántico ya era considerado un espacio de libertades mucho antes?)

Del punto *c* es bastante conocida la vertiente abolicionista promovida por Inglaterra, pero muy pocas respuestas se tienen a la pregunta, que en el fondo se impone, del porqué recién al movimiento abolicionista siguió la colonización de África, cuando el llamado "primer colonialismo" había prácticamene terminado por lo menos en el espacio americano. Estos tres fenómenos han sido tratados generalmente de forma separada, pero desde la perspectiva de la nueva historiografía atlántica es forzoso relacionarlos y buscar los posibles vínculos entre ellos y sobre todo analizar las repercusiones que tuvieron en el marco atlántico. ¿Se puede hablar, o mejor dicho, tiene aún sentido postular una "historia atlántica" después del periodo referido? Y de ser así, ¿cuáles son sus características a partir de entonces? Ciertamente continúa y hasta se incrementa el comercio interatlántico y trasatlántico; seguramente continúa la existencia de redes de comerciantes y de grupos de intereses poderosos, pero, ¿tienen todavía una influencia tan importante como en la época moderna o del primer colonialismo en los nuevos estados nacionales en vías de formación?

Tras plantear los déficit de la historiografía atlántica conviene resaltar sus logros; al menos como hipótesis bastante bien fundadas:

1. Frente al disciplinamiento social que comienza con la época de los problemas religiosos en Europa, con la expulsión de los judíos de España, la reforma protestante y la contrarreforma subsiguiente, el espacio atlántico resultó ser un espacio de mayor libertad; o para decirlo de otra forma, de menor control social según los modelos de la época, y permitió, aunque sea de forma anárquica, formas de "autorrealización" mucho mayores. Esto es válido para todas las potencias europeas que se lanzaron en momentos tempranos o más tardíos a la expansión en el Atlántico.

2. Ahora se puede afirmar que en ninguna parte de América y África la expansión europea pudo establecer colonias sin disponer de aliados entre la población autóctona, lo cual a su vez contribuyó al fenómeno, que los actores europeos en este proceso tuvieron que aprender bien pronto, de moverse entre distintas culturas, grupos étnicos, etc.; actitud que en todos los casos les hizo sospechosos o poco fiables en la sociedad de la cual provenían. Este fenómeno constituye, por así decirlo, el germen de desarrollos que poco a poco separaban o distanciaban a las sociedades fundadoras de las coloniales de nueva creación.[8]

3. Gracias a la mayor importancia que la historia atlántica atribuye a los otros continentes que bordean el océano, ha podido comenzarse una fase de inversión de la perspectiva, preguntando por las repercusiones de la expansión europea en el viejo continente mismo, más allá de la cuantificación de los beneficios económicos que cada potencia europea sacó de sus empresas coloniales.[9]

4. Asimismo, se logró destacar la creciente autonomía tanto de las colonias americanas frente a sus metrópolis europeas como de las formaciones estatales de África occidental en cuanto al comercio de esclavos. En esta línea se logró incluso encontrar indicios de que colonias europeas rivalizaban en actividades europeas con las potencias europeas de las que formalmente dependían. Tal es el caso de Brasil, que logró tal grado de autonomía e importancia, que ya desde fines del siglo XVII consejeros de la corona portuguesa recomiendan a sus reyes trasladar el centro de la monarquía a ese país, lo cual se realizó finalmente bajo la presión napoleónica en 1808. Los futuros Estados Unidos a mediados del siglo XVIII rivalizaban de forma notable con el comercio inglés, y hasta en España muchos de los llamados arbitristas destacaban que el poder de la monarquía dependía en gran parte de las posesiones americanas.

5. En la definición de las redes comerciales atlánticas se logró identificar toda una serie de grupos sociales unidos por lazos religiosos, de procedencia, y otros, como judíos sefardíes, irlandeses, vascos e incluso los jesuitas. Algunos de ellos, como los judíos, lograron incluso tener un papel clave en la introducción y difusión de productos tropicales en Europa, como el tabaco.[10]

[8] En vez de referir la amplia bibliografía histórica quisiera señalar sólo un ejemplo literario de las novelas policiacas o de otra índole: los personajes provenientes de las colonias siempre se dibujan como personas de carácter dudoso; en las novelas de Agatha Christie, siempre hay un oficial retirado del ejército colonial británico entre los sospechosos, para no hablar de los mal afamados "peruleros" en la España del siglo XVI.

[9] Como un ejemplo muy notable de esta inversión véase sólo BEDINI, 1997.

[10] Véase BERNARDINI, FIERING, 2000; sobre la importancia de los judíos en la introducción del tabaco véase el estudio de Peer Schmidt en el libro citado en nota 2. Sobre los vascos véase por ejemplo TORALES PACHECO, 2001; ALDEN, 1996. Los irlandeses aún no han recibido un estudio tan amplio, aunque su papel es claro para el caso de México en MARICHAL, 1999. Ya

6. Cada vez más se descubre que las redes de los comerciantes atlánticos no sólo tenían acceso al poder de las respectivas potencias coloniales sino que influían de forma diferente en las instituciones cortesanas destinadas o vinculadas a la administración colonial y motivaban con frecuencia posturas políticas contradictorias. Así lo demuestra el caso de la flota británica que transbordaba la plata novohispana a Londres,[11] mientras otra parte de la flota inglesa está involucrada en la conquista de Buenos Aires.

Esta lista podría alargarse conforme uno entra en mayores detalles, vinculados a los aspectos mencionados. A continuación se desea esbozar brevemente sólo algunas consecuencias de estos hallazgos que se refieren a los problemas de la política internacional y de la diplomacia. Conviene destacar que para un historiador europeo que se ocupa de los procesos de la independencia latinoamericana resulta bastante sorprendente observar que al estallar los movimientos, los sublevados no sólo están perfectamente informados de los detalles de la política internacional europea, sino que incluso se dispone desde el principio de una reserva de hombres que no sólo simpatizan con los levantamientos sino al mismo tiempo están calificados para convertirse enseguida en embajadores en las cortes europeas: dominan los estilos y formas de la diplomacia europea y logran así convertirse en agentes bastante eficaces de los intereses de los movimientos en favor de la independencia. Negocian, movilizan ayuda militar desde regiones tan "distantes" del escenario americano como los estados interiores alemanes, preparan tratados y mantienen correspondencia con representantes de la alta política europea que aparentemente no tuvieron ningún vínculo visible con América.

En aquella época las cancillerías europeas con sus diplomáticos, generalmente procedentes de la nobleza, mantienen una intensa correspondencia sobre los problemas políticos podría decirse mundiales. Pero esta clase de diplomáticos proviene de estratos sociales que poco tienen que ver con el mundo del comercio, aunque informan regularmente y con bastantes conocimientos de detalle sobre asuntos económicos, fiscales y comerciales. Debe existir, por lo tanto, debajo de la alta diplomacia vinculada con las cortes europeas, un segundo nivel diplomático que de una forma menos visible enlaza con esta otra esfera. Bien, sabemos que en las regiones en donde existen importantes núcleos de comerciantes provenientes de otros países, estos grupos generalmen-

---

a comienzos del siglo XVIII su importancia era grande. Cuando en la Paz de Utrecht de 1714 Francia tiene que ceder el asiento a los ingleses, la gestion pasa de una famila Fitzgerald asentada en Francia a una familia del mismo nombre radicada en Londres.

[11] Véase MARICHAL, 1999, cap. V.

te tienen un estatus jurídico especial y el derecho de nombrar cónsules. Éstos, con todo, residen normalmente en los centros portuarios, en donde atracan los barcos del comercio internacional, y no en las cortes de las capitales europeas. Generalmente son comerciantes que mantienen correspondencia de oficio con entidades administrativas del país que los alberga, y al mismo tiempo correspondencia con las autoridades del país de proveniencia. Este tipo de correspondencia es bastante conocido, pero sólo muy raras veces contiene datos de la trascendencia como los que se encuentran en la correspondencia del nivel superior; o para decirlo de otro modo, de la diplomacia oficialista. Es de suponer por lo tanto que existían otros niveles por donde fluían informaciones muy precisas; niveles que servían de medios de información y estaban conectadas con las redes del comercio mencionadas.

Por cierto, se conoce correspondencia intensa de comerciantes a través de largas distancias dentro de Europa, incluso desde la época medieval tardía, que ya durante el siglo XVI adquieren gran importancia, tal que supera en mucho la información que empieza a distribuirse por medio de libros y otros tipos de impresos. Sobre todo el sistema de "cordillera": cartas de comerciantes con información muy actual y de rápida distribución que en cada lugar de destino se copia y se va distribuyendo a un mayor número de corresponsales.[12] De este tipo de comunicación surgen —ya más tarde durante el siglo XVI— las gacetas de las ferias comerciales, como las de Leipzig, que registran con mucha actualidad los precios de toda clase de productos tropicales, clasificados según sus calidades, tipos, proveniencia etc.;[13] aunque siempre este tipo de flujo de información se limitaba al ámbito comercial. Sin embargo, en épocas posteriores, aún por precisar cronológicamente, este circuito de información empieza a trascender al espacio gubernamental; proceso que comenzó probablemente en la república comercial por excelencia, en Holanda, y luego se extendió a otros países europeos. Esto se vincula con el surgimiento de nuevas agencias estatales dedicadas a administrar los asuntos marítimos, desde flotas, impuestos, almacenes, etc. Para las agencias se nombran en medida creciente expertos en tales materias, que frente al ambiente cortesano noble que los rodea sólo pueden mantenerse —e incluso ennoblecerse— a través de sus conocimientos, contactos e informaciones. De esta forma empiezan a enlazarse las redes comerciales atlánticas con los aparatos gubernativos en las capitales de los países europeos, y se pueden encontrar ca-

[12] PIEPER, 2000, analiza este tipo de comunicación a través de redes para el siglo XVI en relación con el tema de la difusión de noticias sobre América.

[13] Véase otro caso bien conocido que sirvió de fuente central a la obra de MORINEAU, 1985.

sos individuales de esfuerzos por infiltrar confidentes en estas redes comerciales atlánticas.

Si bien estos fenómenos podrían ser interesantes desde la perspectiva del desarrollo de los aparatos gubernativos, el historiador del comercio de gran escala e incluso el historiador que se ocupa de historia atlántica preguntarán quizás: ¿Y qué? ¿Qué me dicen estas deliberaciones? A primera vista, efectivamente parecen ser fenómenos de poco interés para lo que se considera importante en aquellos campos. Pero puede afirmarse que estos procesos tuvieron consecuencias políticas de trascendencia, que apenas ahora se empiezan a calibrar; por ejemplo, el hecho que el sistema de estados europeos se "atlantizó" cada vez más a lo largo del siglo XVIII, como se estableció de forma muy convincente en un trabajo reciente.[14] De esta forma se explica la rapidez de la difusión de informaciones e incluso textos procedentes de América en Europa. Un diplomático como Guillermo de Humboldt recoge a través de su hermano Alejandro informaciones procedentes tanto de entidades gubernativas como de informantes del comercio en América, y las traduce en dictámenes de asesoramiento político de la corte de Berlín. Así, un comerciante rico de Hamburgo en 1812 podía tapizar su casa con tapetes pintados con ruinas prehispánicas mexicanas, a pesar de no haber estado al parecer nunca en México, y otro hamburgués pudo lanzar la revista *Columbus* que contenía, con poca diferencia en el momento de los acontecimientos, los documentos más importantes que producía el proceso emancipador en América. En fin, ¿cómo (re-)evaluar el hecho que nos enseña la historia atlántica de que en el momento en que América y Europa son más cercanos se produce el proceso de formación de nuevos estados en América?

Otra consecuencia de estos desarrollos se encuentra en los aparatos gubernativos europeos. Desde el siglo XVII, a más tardar, surge un nuevo tipo de funcionario que se caracteriza por su experiencia en asuntos comerciales, marítimos y navales, cartografícos, fiscales, y hasta en ingeniería militar y civil que va a penetrar en estos aparatos gubernativos. Conforme surgen ministerios de marina, de guerra, y de hacienda, con sus delegaciones subordinadas, y se multiplican cuerpos profesionales como los consulados y otras entidades de este tipo relacionados con la totalidad del territorio de una monarquía, república u otra forma de gobierno que ejercen funciones vinculadas de forma directa o indirecta con el comercio de larga distancia, la navegación y la construcción naval o la administración y defensa portuaria, penetran cada vez más expertos en altos puestos directivos, cuya formación o experiencia profesional se ha forjado en actividades marítimas, comerciales y financieras de amplia extensión geo-

[14] Véase KLEINMANN, 2001.

gráfica. En este sentido, el desarrollo de la cartografía moderna no es solamente un desarrollo científico aislado; está inscrito en ese lento proceso, antes brevemente esbozado. Si se observan las aspiraciones que en las guerras europeas defienden las partes beligerantes y las negociaciones de las paces europeas uno descubre muy rápidamente estas "novedades" políticas.

No cabe duda de que estos desarrollos se observan de la mejor manera sobre todo en Europa. Como hemos dicho el desarrollo de la historia atlántica hasta ahora se ha estudiado particularmente para la época moderna; es decir, durante un periodo durante el cual América, tanto el norte como el sur, se encontraba en dependencia colonial. Cabe entonces la pregunta: ¿En qué medida influyó en la historia de América, para no hablar de África? Las repercusiones de estos procesos que se perciben en Europa se encuentran también en América. Desde la perspectiva de la historia económica, se constata en América, a lo largo del siglo XVIII, un proceso de crecimiento muy notable: las trece colonias británicas aumentan tanto el volumen como el ámbito geográfico de su comercio y de su producción; en determinadas áreas hispanoamericanas y en el Brasil crece de forma notable la producción de metales preciosos, y consiguientemente el poder adquisitivo, convirtiendo a estas regiones en mercados que atraen el interés y la atención de las potencias europeas, al punto de que las metrópolis coloniales tratan de defenderlas y protegerlas contra la penetración extranjera cada vez con menor éxito. Tanto España como Portugal se convierten, al menos en materia financiera, cada vez más en dependencias de sus propias colonias. También Inglaterra, en crisis financiera hacia mediados del siglo XVIII, intenta en vano aumentar la presión fiscal sobre sus colonias americanas. Las metrópolis coloniales europeas tratan de aplicar reformas en sus posesiones americanas, que al menos parcialmente significan trasladar ahí las políticas aplicadas "en casa" con el fin de aumentar los ingresos fiscales. Estos procesos y las medidas políticas adoptadas contribuyen al fortalecimiento de la autoconsciencia en las colonias, y a distanciarlas cada vez más de sus respectivas "madres patrias", lo que finalmente desemboca en los procesos emancipadores americanos.[15]

Finalmente cabe la pregunta: ¿Qué relación particular tiene todo esto con México o Nueva España? México colonial o la Nueva España, sin lugar a dudas ocupa en el contexto hispanoamericano un lugar especial. Esto se hace patente al ver un poco más de cerca su papel dentro del llamado imperio espa-

[15] Véase para el mundo iberoamericano BERNECKER, BUVE, FISHER, PIETSCHMANN, TOBLER (ed.), 1992-1996, especialmente vol. 2; BERNECKER, PIETSCHMANN (ed.), 2000; BERNECKER, PIETSCHMANN, ZOLLER, 2000; para el desarrollo interno de Nueva España durante el siglo XVIII véase también PIETSCHMANN, 2000; para el caso de Estados Unidos véase TAYLOR, 2001.

ñol. Hay un fenómeno todavía no estudiado a fondo, y es el hecho de que hasta en fuentes de carácter oficialista, desde el siglo XVII, se encuentra con frecuencia la designación "imperio" para el conjunto de reinos y provincias subordinados al virrey novohispano.[16] Cuando se habla de "imperio mexicano", la historiografía se refiere por lo general a los casos decimonónicos de Iturbide y de Maximiliano, pero curiosamente no se ha ocupado hasta ahora de estos antecedentes preindependientes, que debe de haber tenido presente al menos Agustín de Iturbide. ¿Qué quiere decir en este contexto "imperio", a diferencia de un "reino"? Según las definiciones clásicas, un imperio no sólo se legitima de otra manera que un reino, sino que suele agrupar por lo general también naciones diferentes que guardan mayor grado de autonomía, tanto entre sí como frente al poder central. Es evidente que en el contexto del trabajo presente no se puede analizar seriamente el significado de estas denominaciones en textos impresos novohispanos, pero puede preguntarse si hay indicios reales que podrían justificar el empleo del término "imperio" para el conjunto novohispano. Si nos quedamos en el siglo XVIII, vienen a la mente dos hechos, que podrían interpretarse en este sentido.

En primer lugar podría interpretarse en este sentido la división en "dos repúblicas", la de españoles y la de indios; de estos últimos se podría hablar de varias naciones por sus diferencias lingüísticas y culturales.

En segundo lugar hay un aspecto económico que también podría servir de sustento para la aplicación del término "imperio". En este contexto vendría al caso el hecho que la Nueva España, desde sus cajas matrices en la ciudad de México, pagaba crecidas sumas de sínodos y situados para las zonas extendidas del norte, que más tarde se conocen como "Provincias Internas", y también para muchas regiones del Caribe español como Cuba, Santo Domingo, Puerto Rico, y Venezuela.

Este segundo aspecto económico evidentemente atribuye a Nueva España un papel muy especial dentro del imperio español, llámese "imperio" o de otra manera: por ejemplo, metropóli colonial de segundo nivel. Es precisamente este aspecto el que vincula a la Nueva España con el mundo caribeño, y a través de éste, con la economía atlántica más allá del propio comercio normal de importación y exportación. Hasta se puede decir que el auge minero del siglo

[16] Este es el caso, por ejemplo, en muchos de los impresos de oraciones fúnebres para personas de estirpe real que se publican en la ciudad de México y que documentan las honras fúnebres que se rindieron a reyes españoles y sus consortes; así para Luis I, Felipe V, Fernando VI, Bárbara de Braganza, por mencionar solamente unos cuantos. En estos textos se encuentra tanto la referencia a un "imperio mexicano" como el título, nunca empleado en documentación oficial, para el rey: "Don Felipe, por la gracia de Dios, rey de... y *emperador* de las Indias" (el subrayado es nuestro).

XVIII en el virreinato le da el carácter de metrópoli económica, comercial y financiera que las otras posesiones españolas en América no tienen. Es necesario admitir que precisamente en este contexto los estudios de historia económica mexicana han aportado muchos conocimientos nuevos, que subrayan la importancia de este doble vínculo atlántico de forma muy especial, ya sean los estudios sobre la fiscalidad y la real hacienda, ya las investigaciones acerca de los consulados y los situados.[17] Muchos de estos trabajos abarcan directamente o dejan entrever las tensiones que ese papel imperial novohispano hace surgir, tanto en el interior sobre asuntos fiscales, como entre intereses novohispanos, por un lado, y los beneficiados caribeños, por el otro, cuando se disputa el empleo y la inversión de los subsidios entre donantes y beneficiados; para no hablar de las discordias entre metrópoli y virreinato en torno de intereses comerciales y otros. Desde esta perspectiva, no solamente resulta bien clara la estrecha y múltiple vinculación de México-Nueva España con la economía atlántica, ya sea dentro del marco imperial español, ya fuera de éste. En el mismo sentido, no cabe la menor duda de que la independencia de México significa una ruptura y amplia reorientación de muchos de estos vínculos. Por otra parte, para muchos aspectos falta determinar el "puente historiográfico" entre tales estudios, realizados en el marco peninsular y europeo, y los que se han hecho del lado americano, especialmente de carácter novohispano. También puede ser útil revisar los conocimientos alcanzados con base en fuentes provenientes de un contexto "nacional" desde la perspectiva de la historia atlántica, aunque sea solamente para probar la aptitud o utilidad de conceptos interpretativos tradicionales derivados de colonia, imperio español, nación, etcétera.

BIBLIOGRAFÍA

ALDEN, Dauril

1996-2000 *The Making of an Enterprise. The Society of Jesus in Portugal, its Empire, and Beyond, 1540-1750*, Stanford, Stanford University Press.

ARMITAGE, David y Michael J. BRADDICK (ed.)

2002 *The British Atlantic World, 1500-1800*, Londres, Nueva York, Palgrave Macmillan.

BAILYN, Bernard

1996 "The Idea of Atlantic History", *Itinerario* (Leiden), vol. 20, núm. 1, pp. 19 ss. Existe una versión ampliada: "The Idea of Atlantic History", *Working*

[17] Véase solamente algunas obras recientes a modo de ejemplo, como YUSTE LÓPEZ, SOTO (coords.), 2000; JÁUREGUI, 1999; MARICHAL, 1999; MARICHAL y MARINO (comps.), 2001; GRAFENSTEIN, 2000; DEL VALLE PAVÓN (COORD.), 2003; HAUSBERGER e Ibarra (eds.), 2003.

Paper núm. 96-01, International Seminar on the History of the Atlantic World, 1500-1800, Cambridge, Mass., Harvard University, 2001.

BEDINI, Silvio A.

1997 *The Pope's Elephant. An Elephant's Journey from Deep in India to the Heart of Rome*, Nueva York, Londres, Penguin.

BERNARDINI, Paolo y Norman FIERING (ed.)

2000 *The Jews and the Expansion of Europe to the West, 1450-1800*, Nueva York, Oxford, Berghahn.

BERNECKER, Walther L. y Raymond Th. BUVE, John R. FISHER, Horst PIETSCHMANN, Hans-Werner TOBLER (ed.)

1992-1996 *Handbuch der Geschichte Lateinamerikas* (3 vol.) Stuttgart, Klett-Cotta.

BERNECKER, Walther L. y Horst PIETSCHMANN (ed.)

2000 *Geschichte Spaniens*, Stuttgart, Kohlhammer.

BERNECKER, Walther L. y Horst PIETSCHMANN, Rüdiger ZOLLER

2000 *Eine KLEINE Geschichte Brasiliens*, Frankfurt, Suhrkamp.

CANNY, Nicholas

1999 "Writing Atlantic History; or, Reconfiguring the History of Colonial British America", *The Journal of American History*, vol. 86, núm. 3, diciembre, pp. 1093-1114.

CURTIN, Philip D.

1969 *The Atlantic Slave Trade. A Census*, Madison, University of Wisconsin.

GILROY, Paul

1993 *The Black Atlantic. Modernity and Double Consciousness*, Nueva York, Verso Books.

GRAFENSTEIN, Johanna von

2000 *El Caribe en los intereses imperiales, 1750-1815*, México, Instituto Mora.

HAUSBERGER, Bernd y Antonio IBARRA (ed.)

2003 *Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX*, Frankfurt Madrid, México, Iberoamericana, Instituto Mora, Vervuert.

JÁUREGUI, Luis

1999 *La real Hacienda de Nueva España. Su administración en la época de los intendentes 1786-1821*, México, UNAM.

KLEINMANN, Hans-Otto

2001 Der atlantische Raum als Problem des europäischen Staatensystems, *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas* (Köln, Weimar, Wien), vol. 38, pp. 7-30.

MARICHAL, Carlos y Daniela MARINO (comp.)

2001 *De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860*, México, El Colegio de México.

MARICHAL, Carlos, con la colaboración de Carlos RODRÍGUEZ VENEGAS

1999 *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del imperio español, 1780-1810*, México, Fondo de Cultura Económica.

MORINEAU, Michel

1985 *Incroyables gazettes et fabuleux métaux. Les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVI-XVIIIe siècles)*, Cambridge University Press-Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, Londres, París, Nueva York.

PIEPER, Renate

2000 *Die Vermittlung einer neuen Welt. Amerika im Nachrichtennetz des Habsburgischen Imperiums 1493-1598*, Mainz, Von Zabern.

PIETSCHMANN, Horst

2002 "Atlantic History-History between European History and Global History", en H. Pietschmann (ed.), *Atlantic History. History of the Atlantic System 1580-1830*. Papers presented at an International Conference, held 28 August-1 September, 1999, in Hamburg, organized by the Department of History, University of Hamburg, in cooperation with Joachim Jungius-Gesellschaft der Wissenschaften, Hamburg, supported by Deutsche Forschungsgemeinschaft. Göttingen, Vandenhoeck u Ruprecht.

2000 *Mexiko zwischen Rreform und Revolution. Vom bourbonischen Zeitalter zur Unabhängigkeit*, ed. por Jochen Meißner, Renate Pieper y Peer Schmidt, Stuttgart, Franz Steiner Verlag.

PRICE, Jacob

1973 *France and the Chesapeake. A history of the French tobacco monopoly, 1674-1791, and of its relationship to the British and American tobacco trades* (2 vol.), Ann Arbor, University of Michigan Press.

TAYLOR, Alan

2001 *American Colonies. The Settling of North America. The Penguin History of the United States*, ed. Eric Foner, Nueva York, Londres, Penguin.

TORALES PACHECO, María Cristina

2001 *Ilustrados en Nueva España: Los socios de la Real Sociedad Vascongada de los Amigos del País*, México, Universidad Iberoamericana.

VALLE PAVÓN, Guillermina del (coord.)

2003 *Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII*, México, Instituto Mora.

VERLINDEN, Charles

1966 *Les origines de la civilisation atlantique. De la Renaissance à l'Age des Lumières*, Neuchâtel, París.

YUSTE, Carmen y Matilde SOTO (coord.)

2000 *El comercio exterior de México, 1713-1850. Entre la quiebra del sistema imperial y el surgimiento de una nación*, México, Instituto Mora, UNAM, Universidad Veracruzana.

2. EL GOLFO-CARIBE EN LA ECONOMÍA DEL ATLÁNTICO: SU PERCEPCIÓN EN LA LITERATURA ECONÓMICA-POLÍTICA DE LA ESPAÑA BORBÓNICA

JOHANNA VON GRAFENSTEIN
Instituto Mora

Objetivo de este trabajo es interrogar al conjunto de obras representativas de la Ilustración española en cuanto a su percepción del Golfo-Caribe como espacio económico y estratégico y su relevancia para el imperio español. Partimos para nuestro análisis de las siguientes dos premisas. En primer lugar concebimos el espacio marítimo del Golfo-Caribe, con sus costas continentales y arco isleño, como una región central en la economía atlántica del siglo XVIII: por sus mares pasaban las principales rutas de navegación entre Europa y América, donde se ubicaban puertos de primera importancia; en muchas de las Antillas se dio un notable desarrollo de la agricultura comercial, además de la extracción de recursos forestales de varias zonas costeras del continente; en este espacio se concentraban importantes intereses comerciales de las principales potencias europeas, y hacia el último tercio del siglo de Estados Unidos. Para la monarquía española, el carácter de tránsito del Golfo-Caribe y la presencia ahí de sus rivales políticos y económicos —que a lo largo del siglo XVII habían ocupado casi la totalidad de las Antillas menores— fueron grandes retos, Con el fin de resguardar las rutas comerciales entre la península y las posesiones americanas había que mantener a considerable número de fuerzas militares de tierra y mar estacionadas en una serie de plazas fuertes en las islas y costas continentales, que tenían la tarea de vigilar los mares y litorales para evitar el contrabando practicado sobre todo por ingleses y holandeses desde sus asentamientos isleños —"usurpados" a la corona española— y rechazar cualquier intento de invasión extranjera.

En la literatura que es objeto de estudio de este trabajo, encontramos una original y exacta descripción del espacio defensivo circuncaribeño o grancaribeño. Al analizar los daños que había sufrido el comercio de España y los medios para subsanarlos, Bernardo de Ulloa define la región que él concibe como unión de los dos grandes virreinatos de América, de la Nueva España y del Perú. Divide esta zona central en dos "llaves o cordones" que "dispuso la naturaleza para el resguardo de las costas de Tierra Firme de uno y otro rei-

no". Bien controlados y en manos de España, servirían para evitar los fraudes y el comercio ilícito, pero también "los insultos de los piratas nacionales y extranjeros". La primera llave es para Ulloa el seno mexicano cuyo círculo queda casi cerrado con las puntas de las penínsulas de Yucatán y de Florida, en medio de las cuales "se mete el cabo de San Antonio de la isla de Cuba [...] como para guardar aquel Seno". "La segunda guarda es un cordón de islas grandes y pequeñas que se forma desde la punta de la Florida a manera de medio círculo, que remata con la Trinidad" no muy distante de la provincia de Nueva Andalucía, y desde allí "la tierra firme de ambos reinos forma el otro medio círculo que cierra con las tierras de Yucatán y Florida". De esta manera, Ulloa distingue dos círculos completos: el del mar de las Antillas o la cuenca del Caribe, a la que no da nombre alguno, y el del Golfo de México, nombrado como tal. En ambos, dice Ulloa, "están situados los más principales puertos, calas, bahías y abrigos de uno y otro reino [...] que son la envidia de las naciones".[1]

En segundo lugar nos parece importante subrayar la estrecha vinculación de esta subregión del Atlántico con el virreinato novohispano; vinculación que se dio gracias los nexos comerciales y, sobre todo, al sistema del situado, es decir las asignaciones en plata que debía enviar anualmente la caja real de México a las plazas militares de la zona. Dicha relación encuentra diferentes representaciones: la hemos podido documentar en primer lugar en la cartografía europea de los siglos XVII y XVIII, donde en repetidos ejemplos aparece el topónimo de archipiélago de México,[2] para designar el arco de las Antillas mayores. Así, en un mapa italiano de 1688, en el espacio del mar Caribe y cubriendo todo el arco isleño, se lee "Arcipelago del Mexico".[3] En otro, de procedencia francesa de 1699, una leyenda que abarca también el conjunto de las islas dice "*Les Isles Antilles appellées par quelques uns Archipelague du Mexique*".[4] Un mapa holandés de 1722 se refiere al Archipelagus Mexicanus para aludir a todas las Antillas, al igual que otro editado en París en 1705.[5] Por otra parte, en un mapa francés de 1650 la denominación *Nouvelle Espagne* incluye el Golfo de México, más la parte de las Antillas mayores, mientras que al norte de las Bahamas se puede leer *Mer de Mexique*.[6] En diversas cédulas rea-

[1] ULLOA, [1740] 1992, p. 143.

[2] Para mayores detalles, véase GRAFENSTEIN, 2000a.

[3] Vicenzo María Coronelli, "America Settentrionale", Venecia, 1688, en ANTOCHIW, 1994b, mapa 54.

[4] ANTOCHIW, 1994b, mapa 56.

[5] ANTOCHIW, 1994a, figura 13 p. 170 y figura 8, p. 165.

[6] Nicolas Sanson d'Abbeville, "Amerique Septentrionale", 1650, en ANTOCHIW, 1994b, mapa 49.

les y la correspondencia de los virreyes de la Nueva España, a su vez, es frecuente la alusión al virreinato con sus islas adyacentes, o la referencia a las islas y territorios circundantes de los dos mares como "antemurales" del virreinato.[7] Rodríguez de Campomanes habla de las "Islas del Archipiélago de México",[8] cuando se refiere al comercio de Nueva York y Nueva Jersey con las Antillas, y al ocuparse del "comercio ilícito en el Golfo Mexicano"[9] engloba bajo este nombre tanto al Golfo de México como al mar Caribe.[10] Al observar la obra de este autor en su conjunto encontramos, por otra parte, una clara visión atlántica que subyace en sus reflexiones sobre el comercio con Indias. Le interesan "las colonias marítimas de América",[11] por lo que no tratará "las interiores o mediterráneas", advierte en el prólogo. Restringe sin embargo sus consideraciones a la América del Atlántico, y deja fuera toda alusión a las posesiones que colindan con el Pacífico.[12] Gran importancia concede a las colonias inglesas de Norteamérica y a su comercio; a las Antillas españolas y extranjeras; a los grandes ríos y sus desembocaduras, especialmente al Orinoco; y finalmente dedica un amplio espacio a las "tierras australes" del Río de la Plata y la Patagonia, donde le interesan sobre todo las pesquerías.

Las cinco obras que elegimos para este trabajo, son consideradas ejemplos relevantes del pensamiento de la ilustración española, y fueron redactadas en las cuatro décadas anteriores a la intensificación de las reformas en los años sesenta del siglo XVIII. Los textos seleccionados destacan también por la amplitud con la que tratan el tema del comercio con Indias y por la abundancia de las referencias a las islas y costas adyacentes del Golfo-Caribe. Se trata de *Theorica y Práctica de Comercio y de Marina* de Jerónimo de Uztáriz, publica-

[7] Este aspecto ha sido tratado con mayor detalle en GRAFENSTEIN, 2000b.

[8] CAMPOMANES, 1988, p. 272.

[9] "Todos saben que [Jamaica] es el Gibraltar de la América, no por la fuerza de esta Colonia, sino por la situación dentro del Golfo de México, tanto para estorbar nuestra navegación, como para proteger su comercio interlop [i.e. comercio de contrabando] con nuestra América y especialmente con Honduras". CAMPOMANES, 1988, p. 35.

[10] Llamado así esporádicamente a partir de mediados del siglo XVIII. Encontramos el topónimo de mar Caribe por primera vez en una reedición inglesa de un mapa francés de 1746. ANTOCHIW, 1994b, mapa 65.

[11] Las llama también "nuestras Colonias marítimas de las Islas y Costas". CAMPOMANES, 1988, p. 43.

[12] Hay una observación curiosa en el texto que hace suponer que Campomanes distingue entre lo que llama colonias y los grandes reinos americanos. "Pero el espíritu de mejorar las Colonias ha calmado entre nosotros, creyendo que nos basta lo que tenemos en América". CAMPOMANES, 1988, p. 31. Al parecer, todas las posesiones españoles o en manos de extranjeros del lado atlántico las engloba bajo el término de colonias, mientras que los virreinatos con sus centros administrativos del interior —México, Lima y Santa Fe— constituirían la América española.

do en una edición reducida en 1724, y con correcciones del autor en 1742, diez años después de su muerte; *Restablecimiento de las fábricas y comercio español* de Bernardo de Ulloa, escrito en los años treinta, como lo demuestran algunas referencias en el texto, y publicado en 1740; *Nuevo Sistema de Gobierno Económico* de José del Campillo y Cosío, escrito en 1743. La obra permaneció más de cuarenta años inédita, ya que su primera edición data de 1789, pero sus ideas fueron retomadas y reproducidas con ligeros cambios en la segunda parte del *Proyecto Económico* de Bernardo Ward, quien concluyó su obra en 1762 un año antes de su muerte. Dado que el pensamiento de Campillo se conociera primero bajo la paternidad de Ward, retomamos aquí la propuesta de Luis Sánchez Agesta[13] de hablar del proyecto Campillo-Ward, aunque la mayoría de las citas que incluimos provienen de la obra del primero. Este procedimiento se justifica puesto que la parte del *Proyecto* de Ward que sigue muy de cerca a los planteamientos de Campillo, es la relativa a América y la que mayor relevancia tiene para nuestros propósitos. No obstante, con ello no queremos restar importancia al *Proyecto económico* de Ward, cuya publicación en 1779, como sugiere Horst Pietschmann, fue promovida por el grupo de los reformadores —Pedro Rodríguez de Campomanes, José de Gálvez y el conde de Floridablanca— en un momento de crisis política, para encontrar respaldo en un texto escrito por un "inmigrante irlandés fallecido desde mucho, quien abandonó su patria probablemente por disentir del predominio inglés protestante y por ende no podía ser sospechoso desde el punto de vista religioso, quien había viajado extensamente y podía ser presentado con la autoridad de un especialista neutral".[14] La última obra que proponemos para nuestro análisis es *Reflexiones sobre el comercio español a Indias* de Pedro Rodríguez de Campomanes, redactada en los primeros meses de 1762.[15] El manuscrito no fue editado hasta que Vicente Llombart lo descubriera en el Archivo del conde de Campomanes y lo publicara en una edición crítica en 1988.[16]

[13] Citado en CAMPOMANES, 1988, p. XXXIX.

[14] PIETSCHMANN, 1991, p. 227. (traducción nuestra).

[15] Llombart menciona que muy probablemente la obra fue concebida a lo largo de los años cincuenta, aunque redactada en los primeros meses de 1762. La referencia a la guerra declarada por Inglaterra a España "el 4 de enero de este año de 1762" (p. 41) no deja lugar a duda sobre este particular. Sin embargo, al hablar de los casi veinte años de existencia de la compañía de La Habana, fundada en 1740, y de más de treinta para el caso de la de Caracas, fundada en 1728, Campomanes nos da un indicio de que por lo menos parte del manuscrito fue escrito antes de 1760, concretamente en 1759. CAMPOMANES, 1988, p. 75 y Llombart, introducción a la obra.

[16] Las referencias de páginas de las obras citadas, que se indican entre paréntesis en el texto y las notas del presente trabajo, corresponden a las ediciones especificadas en la bibliografía.

Sin detenernos en detalles, me parece sin embargo útil mencionar algunos datos generales de los autores que elegí para este trabajo. Una característica común es que todos incidieron en mayor o menor forma en la aplicación de las medidas reformistas de los Borbones españoles. Jerónimo de Uztáriz (1670-1732), nacido en Navarra, ingresó en 1686 a la Real Academia de Bruselas, y pasó cerca de diez años en el servicio militar en los Países Bajos; llegó a ser secretario general del Cuerpo de Ejército de Flandes y posteriormente se desempeñó durante dos años como secretario de Estado y de Guerra del virrey de Sicilia; en 1707 regresó a España donde destacó como consejero económico y secretario en comisiones, ministerios y consejos reales de Felipe V; especialmente como secretario, y durante los últimos años de su vida como ministro de la Real Junta de Comercio y Moneda.[17] Bernardo de Ulloa (1682-1740) pertenecía a la aristocracia sevillana; ocupó los cargos de alcalde mayor del cabildo de Sevilla así como de procurador mayor de esta ciudad ante la corte. José del Campillo (1693-1743) inició su carrera pública como oficial de la Contaduría de Marina de Cádiz, nombrado por José Patiño. En 1717 participó en la expedición a Cerdeña y, a su regreso, fue nombrado comisario de Marina. En 1720 se trasladó a América donde permaneció cuatro años; dos de ellos en La Habana, dedicado al estudio de los medios para crear allí un astillero. En 1728 fue nombrado superintendente de la Fábrica de Bajeles de Cantabria. De nuevo emprendió un viaje a La Habana; de regreso en España participó en la guerra de sucesión de Polonia como intendente general del ejército de Italia. Después de haberse encargado de la intendencia y del corregimiento de Zaragoza, fue nombrado en 1741 secretario del despacho de Hacienda, cargo al que se unieron los de secretario de Guerra, Marina e Indias, notario público de los Reinos de España y consejero de Estado.[18] Bernardo Ward (¿?-1763) de origen irlandés, ocupó importantes cargos públicos durante el reinado de Fernando VI, bajo cuya orden emprendió en julio de 1750 un viaje de cuatro años por gran parte de Europa central y septentrional. A su regreso fue nombrado ministro de la Real Junta de Comercio y Moneda y superintendente de la Real Fábrica de Cristales de San Ildefonso.[19] Pedro Rodríguez Campomanes, primer conde de Campomanes (1723-1802) era asturiano; su trayectoria política fue larga y fructífera; ocupó el cargo de fiscal del Consejo de Castilla durante 21 años, desde julio de 1762 hasta 1783, cuando ascendió a gobernador interino de este órgano de gobierno y obtuvo la plaza de propietario en 1789, misma que ocupó hasta su retiro en

[17] HAMILTON, 1984, p. 209 y FRANCO, 1968, pp. XIX y XX.
[18] ARCILA FARÍAS, 1971, p. 12.
[19] CASTELLANO, 1982, pp. XI-XII y PIETSCHMANN, 1991, p. 217.

1791. Llombart llama la atención sobre la "combinación entre actividades intelectuales y políticas, entre economista ilustrado y hombre de poder, que se daban con tanta intensidad en Campomanes", observación que me parece ser también válida para los demás autores que comentamos.[20]

Las obras que son objeto de estudio de este trabajo se nutren de fuentes de diversa índole. Extensos viajes y estancias en numerosos países europeos permitieron conocer a sus autores las legislaciones extranjeras y sus aplicaciones, así como la prensa y literatura económico-política. De los mercantilistas ingleses, Josiah Child y Charles Davenant son los más citados, pero también la tradición propia de la literatura "arbitrista" española del siglo XVII constituye una fuente importante. En la obra de Veitia se apoyan Uztáriz, Ulloa y Campomanes, así como en las de Saavedra Fajardo y Navarrete.[21] En cuanto a su conocimiento directo de América, únicamente José del Campillo contaba con él, como se acaba de anotar. En el proyecto Campillo-Ward se nota, por otra parte, mayor apoyo en la observación directa y la experiencia personal que en la literatura extranjera y nacional. Con excepción de una referencia a Ulloa, no encontramos en sus obras citas de otros textos.

Los autores mencionados han sido analizados extensamente en cuanto a su influencia y participación en las transformaciones económicas, militares y administrativas, introducidas por la dinastía de los Borbones en la península y las posesiones americanas;[22] sin embargo, no se ha hecho un acercamiento a sus obras bajo la óptica del historiador del circuncaribe o Golfo-Caribe, una región de carácter geohistórica que ha sido objeto de estudio desde la perspectiva de las diferentes subdisciplinas de la historia.[23] En el contexto de los plan-

[20] LLOMBART, 1992, p. 105.

[21] La validez de una serie de planteamientos hechos por escritores de la propia España del siglo XVII y su reconocimiento en las obras de los ilustrados de la centuria siguiente, es resaltada por varios historiadores. Cfr. HAMILTON, 1984, pp. 185-225; VILAR, 1964, pp. 175-207; KREBS, 1960, p. 27; PIETSCHMANN, 1996, pp. 16-30; PERDICES Y REEDER, 1998, pp. 59-122.

[22] En la bibliografía de este trabajo se recoge un número limitado de textos relativos a la España del siglo XVIII, al reformismo borbónico, al mercantilismo y al pensamiento ilustrado.

[23] Respecto a las definiciones del Golfo-Caribe como región, a partir de perspectivas diversas, destacan las siguientes: Richard Morse ha discutido sucesivas visiones del Caribe como zona geopolítica, y ofrecido una propuesta de análisis desde el punto de vista de la geohistoria que se apoya en el *Mediterráneo en la época de Felipe II* de Fernand Braudel. Cf. MORSE, 1967. Un trabajo clásico sobre la conceptualización del Caribe como área sociocultural, con base en una serie de características comunes, constituye MINTZ, 1966. Importantes reflexiones sobre el concepto del Caribe como región y posibles criterios para su definición los encontramos en DEMBICZ, 1979. De los trabajos más recientes, que se ocupan de diferentes visiones y conceptualizaciones del Caribe como región, se pueden mencionar GAZTAMBIDE-GEIGEL, 1996, GRAFENSTEIN, 1997, BRERETON, 1999 y GARCÍA DE LEÓN, 2002.

teamientos anteriores, este trabajo persigue dos objetivos: en primer lugar pretende contribuir a la conceptualización de dicha región y al conocimiento de su inserción en la historia atlántica, a partir de fuentes que no han sido interrogadas bajo este enfoque, y en segundo término, se propone dilucidar el rol "asignado" a ella en los planes de regeneración de la monarquía hispana.[24] Dividimos el trabajo en dos partes, las cuales corresponden a los temas o preocupaciones que aparecen de manera reiterativa en los textos revisados: el Golfo-Caribe como zona de comercio y de seguridad, y la capacidad de las islas y tierras adyacentes a los dos mares de generar riquezas propias. Dichos temas forman parte de una discusión más amplia —que dominó la literatura económica europea de los siglos XVII y XVIII, y abarca tanto el mercantilismo, como el pensamiento fisiocrático y el liberalismo clásico— sobre las fuentes de riqueza de una nación y el papel de las colonias en su generación.[25]

LA PERCEPCIÓN DEL GOLFO-CARIBE COMO ZONA COMERCIAL

Las ideas desarrolladas en los proyectos y tratados sobre la función del golfo de México y mar de las Antillas con sus islas y territorios continentales adyacentes, en la recuperación metropolitana, son expuestas en el contexto de una pregunta crucial: la importancia del comercio como fuente de riqueza. El principal medio para regresar a España su antigua prosperidad y felicidad era en opinión de Jerónimo de Uztáriz, el fomento del comercio. Consideraba esta actividad superior a la de la minería como generadora de oro y plata, y apunta:

> Por menospreciar el tráfico y las manufacturas, dice, España carece de estos metales y todas las minas de América no bastan para pagar las mercaderías y géneros que las demás Naciones de Europa llevan [a Cádiz] siendo este famoso puerto de donde salen y adonde arriban los Galeones que hacen el gran Comercio del Perú y las Flotas que vienen de México o Nueva España, los cuales han traído y traen todavía casi todo el oro y plata que se ve en Europa pudiendo, no obstante, decir con verdad que, aunque los españoles son dueños de las provincias donde se crían en abundancia el oro y la plata, tiene de estas especies mucho menos que las demás naciones lo que claramente manifiesta que las minas de oro no sirven tanto como el comercio a enriquecer un Estado (p. 3).

[24] Un primer acercamiento a algunos de los autores se encuentra en GRAFENSTEIN, 2002.

[25] En esta discusión se valora la participación de las actividades básicas de la economía, asignándose valores específicos a la agricultura, el comercio, la minería o la industria, véase, CAMPOMANES, 1988, pp. 11-12; HAMILTON, 1984.

Uztáriz distingue entre un comercio "útil" que había que incentivar y uno "dañoso" que era preciso erradicar, lo que se debía conseguir vendiendo más al extranjero de lo que se importaba y evitando la venta de materias primas que deberían ser manufacturadas en el país antes de ser exportadas, para aumentar su valor (p. 7).

José del Campillo, acuña el concepto de "comercio político" que define recurriendo a la imagen del Estado como un organismo vivo:[26] "El comercio político —dice— es el nervio principal del Estado y la sangre que da vigor y aumento a todo el cuerpo de la Monarquía" (p. 74). En su concepción, el comercio debe ser organizado "en el beneficio de toda una Nación, de modo que redunde su influjo en el beneficio universal de todas las clases del Reyno, que fomente la agricultura y las artes y que adelante los intereses de todos los Individuos, desde el Rey hasta el último jornalero" (p. 74).[27] En opinión de Campillo el comercio contribuye en mayor medida a la posesión efectiva de un país que el control militar: "Nuestros españoles guerreros" no supieron apreciar que "el comercio de un país, teniéndolo privativo, vale mucho más que su posesión y dominio, porque se saca el fruto y no se gasta en su defensa y gobierno" (p. 73). El autor justifica "el rigor de la guerra" en los inicios de la conquista y colonización, pero lo considera equivocado en épocas posteriores, cuando el control militar de la costa era suficiente para impedir invasiones extranjeras, mientras que en el trato con los "infelices indios" debía prevalecer "el buen gobierno económico" que privilegiaba el comercio y el cultivo de los llamados frutos preciosos como el añil y la grana, transformando a los indios por estos medios en "vasallos útiles". Siguiendo el ejemplo de los franceses en Canadá que comerciaban con los naturales sin buscar sujetarlos, dice Campillo, los españoles podrían evitar gastar "millones para entretener un odio irreconciliable con unas naciones que tratados con maña y amistad, nos darían infinitas utilidades" (p. 73).

Pedro Rodríguez de Campomanes abre la dedicatoria de sus *Reflexiones* con el siguiente párrafo: "La fuerza de una monarquía consiste en su población y en su comercio. Para conseguir uno y otro es necesario hacer florecer la agricultura, las artes y la navegación. Esta última facilita el transporte de los frutos y de las manufacturas, que son el producto de la agricultura y de las artes" (p. 3). Es decir, en opinión del conde de Campomanes la población y el comercio, pilares de la "pública felicidad" (p. 11), dependen de la agricultura,

[26] Un recurso común entre los escritores mercantilistas, como observa Richard Herr, HERR, 1964, P.

[27] En el proyecto Campillo-Ward se encuentran muchas de las preocupaciones de la ilustración' en este caso el interés por la justicia social y la realización de reformas para disminuir la opresión de ciertos sectores de la sociedad; actitud que no excluye la del utilitarismo pronunciado, que también se encuentra documentado en varias de las citas incluidas en el presente trabajo.

las artes y la navegación; siendo esta última el medio para poner en circulación los productos de las primeras dos.

Al partir de la premisa de que el comercio colonial era uno de los sostenes principales de la monarquía, los autores consultados se preguntan sobre las causas que lo habían destruido. Uztáriz y Ulloa no cuestionan el sistema de comunicaciones vigente ni las reglas de comerciar con las Indias, sino únicamente buscan introducir cierta flexibilización. Ulloa sugiere que se agregasen a las flotas y los galeones "cuántos navíos quieran llevar registro", que pudieran dirigirse a todos los puertos de América donde se han permitido registros, y que la única condición para que obtuviesen el permiso fuera que sean de fábrica española (pp. 326-327). Los demás autores consultados, en cambio, son drásticos en sus críticas. Para Campillo, Ward y Rodríguez de Campomanes, la presencia de mercaderes y no de políticos de Estado en el diseño del sistema comercial, los altos derechos de exportación e importación,[28] el monopolio ejercido por Cádiz y la falta de acceso de los demás puertos españoles al comercio con América, provocaron desabasto, precios exorbitantes, el estancamiento de la marina, y en última instancia el contrabando. Campomanes afirma que "las reglas hasta aquí observadas sobre el tráfico de Indias" impiden a España tener en las posesiones americanas la principal salida de sus géneros. Es decir, los tres autores encuentran las causas en una política comercial errónea que era necesario corregir.

Campillo critica enérgicamente el sistema de flotas y galeones, vigente todavía formalmente cuando redacta su tratado, así como el cobro de los derechos por palmeo, es decir "por la medida de los fardos, sin abrirlos ni valuarlos"; ambos factores contribuyeron en su opinión a la ruina del comercio de España. Afirma que a lo largo del siglo XVII, faltaba en toda la organización del tráfico ultramarino la dirección "de hombres grandes de Estado y de la más profunda política"; en su lugar se dejaba este ramo en manos de un "gremio mercantil, de ideas interesadas y limitadas" (p. 74). Comparte con los demás miembros de la "minoría selecta"[29] la convicción de que en el siglo XVI un sistema económico adecuado permitió a la España de Carlos V y Felipe II abastecer sus posesiones americanas con sus propios productos y los retornos

[28] Conocedores de los sistemas de comercio existentes en gran número de países europeos, los autores que comentamos ofrecen cifras comparativas en cuanto a derechos arancelarias. Apoyándose en Uztáriz, el conde de Campomanes afirma que los derechos de importación y exportación en Holanda ascendían a sólo un peso de plata por tonelada, mientras que en los puertos españoles se cobraban 40. CAMPOMANES, 1988, pp. 346-348.

[29] Es decir, el reducido grupo de hombres abiertos a nuevos conocimientos, dispuestos a introducir cambios en todos los campos e inclinados a cuestionar tradiciones y dogmas, que Jean Sarrailh ha definido como minoría selecta sin limitar este concepto a las clases altas de la época. SARRAILH, 1957, p. 17.

eran todos suyos, pero que en el siglo siguiente se estableció, sin quererlo, un sistema que aniquiló los intereses de la monarquía y que no era fácil de desbaratar. Los tesoros mineros se habían vuelto un "perjuicio" en lugar de una riqueza; los indios sufrían la más abyecta opresión; los españoles americanos preferían comerciar con los extranjeros haciendo florecer el contrabando, o establecieron fábricas para surtirse con los efectos que España les ofrecía a precios exorbitantes. Mientras que la monarquía había caído en este letargo, los reinos de Inglaterra y Francia habían perfeccionado sus sistemas económicos y logrado grandes beneficios de sus colonias (pp. 68-76).

Responsable del retroceso del comercio colonial era, en opinión de Rodríguez de Campomanes, "el espíritu del estanco, diametralmente opuesto al mercantil" (p. 67). El autor no sólo se pronuncia vehementemente en contra del monopolio de Cádiz, sino también en contra de las compañías comerciales, bien que la introducción de éstas había respondido al propósito de limitar la exclusividad gaditana y de frenar el contrabando.[30] Campomanes juzga a las compañías de La Habana y de Caracas nocivas para el comercio de tabaco y de cacao, respectivamente. En su opinión eran "obra de comerciantes ambiciosos que anteponían su utilidad al bien de toda la Nación y de nuestras Colonias" (p. 75). Exceptúa de esta crítica a la compañía de Barcelona, que no reivindicaba el derecho de exclusividad en las islas que abastecía: Santo Domingo, Puerto Rico, Trinidad y Margarita.

Si bien el contrabando era omnipresente en América, los "proyectistas" que examinamos, centran su atención en el seno mexicano y mar de las Antillas donde se habían asentado los rivales de España y desde donde tenían acceso a las extendidas costas de las posesiones continentales. En el capítulo XXIX de su obra, que forma parte de un apartado dedicado a noticias y ejemplos de medidas tomadas por Inglaterra en materia de comercio y navegación, Jerónimo de Uztáriz hace referencia a los contrabandos como uno de "los principales comercios que [los ingleses] disfrutan en la América", al introducir sus mercaderías a las posesiones del rey de España por la vía de Jamaica para obtener a cambio dinero, añil y cochinilla por valor de seis millones de pesos al año. Su fuente es un autor inglés, probablemente un ministro de alto rango, de "corazón católico", a quien le parecía injusta la guerra que hacía Inglaterra a las dos coronas y quien sugiere que con sólo seis fragatas que recorrieran aquellos mares España podría poner fin a dicho comercio ilícito (p. 67).[31] Según la misma fuente, Inglaterra sacaba aún más dinero de los domi-

[30] ENCISO ALONSO-MUÑAMER, 2003, p. 185.

[31] El libro que cita Uztáriz se titula *Intereses de Inglaterra mal entendidos en la guerra que continuaba en 1704.*

nios españoles por la vía de Jamaica que por la de Cádiz; sólo en el mes de agosto de 1722 llegaron a sus puertos 30 embarcaciones de la isla caribeña, con seguridad cargados con productos sacados de la América española, ya que Jamaica misma era en opinión del autor citado demasiado "estéril" como para llenar tantos barcos con frutos propios (p. 68).

Como vehículos del contrabando, Bernardo de Ulloa menciona los asientos que España había dado a los extranjeros aun para el correo de las islas Canarias en el que "se ejercita la Marina Inglesa, con pretexto de mayor seguridad de piratas" y por ser más baratos los fletes. Pero esta práctica y la de establecer asientos para el transporte de los tabacos de La Habana impedían que se desarrollara la marina española y dieron lugar a un sinfín de contrabandos con cuyos beneficios los ingleses subsanaban la baratura de los fletes (p. 139). Lo mismo ocurría con el asiento de negros y permiso de barco anual, que Inglaterra había obtenido con la paz de Utrecht en 1713, concesiones que en 1750 dejaron de renovarse.[32] A través de estos privilegios, dice Ulloa, Inglaterra "ha conseguido [...] disfrutar enteramente las Indias, perder el comercio y tráfico español, y hacerse absoluto dueño de los tesoros de la América por medio de las factorías que se le permiten en los principales puertos, desde donde traen los avisos de los géneros que por su escasez subían a excesivos precios" (p. 177).

Entre los obstáculos que impedían el florecimiento del comercio de España con sus posesiones ultramarinas y favorecían el contrabando, Ulloa menciona finalmente la "tolerancia de las colonias extranjeras"[33] (p. 142). "Con cuatro colonias que se les han permitido en los terrenos más estériles e inútiles de la América, gozan los frutos de ésta en sus países con más abundancia y baratura que España" (p. 142). Ésta sólo conservaba a Cuba, la parte este de la Española, Puerto Rico y las islas de Trinidad y Margarita, mientras que las demás habían caído en manos de sus enemigos; Ulloa menciona a Jamaica y Curazao por "los inexplicables daños que ocasionan al comercio y tráfico de España" (p. 144), y concluye que "los extranjeros sólo necesitaban escalas para disfrutar las Indias ya por el ilícito comercio en tiempo de paces, ya por el corso y piraterías en tiempo de guerras" y con el pretexto de navegar en los mares que circundan a sus pequeñas posesiones obtuvieron la perjudicial tolerancia de España (p. 144). Campomanes, además, ofrece las siguientes esti-

[32] ENCISO RECIO, 2001, p. 216.

[33] Bernardo de Ulloa recurre a menudo a expresiones de gran plasticidad para describir la situación del comercio colonial en América: a Portobelo y Panamá llama "la garganta por donde, por dos siglos, han pasado los tesoros del Perú a España". ULLOA, [1740], 1992, p. 198; a Curazao se refiere como isleta del tamaño de un huevo, almacén y esponja de los tesoros de aquellas provincias. ULLOA, [1740], 1992, p. 173.

maciones en cuanto al comercio ilícito que practicaban las potencias rivales de España con las posesiones americanas de esta última: retoma la cifra de seis millones de pesos en que Uztáriz había calculado el comercio de contrabando de Jamaica, mientras que Francia y Holanda obtenían respectivamente cuatro millones de sus islas, Dinamarca medio millón del comercio por el Orinoco, y Portugal un millón por la colonia de Sacramento: en total 16.5 millones de pesos incluido el contrabando con Filipinas (p. 84).

Una vez identificado el comercio como una de las principales fuentes de ingresos y diagnosticadas las causas de su deterioro, los autores que comentamos proceden a enumerar los medios que consideran indispensables para regenerarlo. Uztáriz insiste en la ampliación de las fuerzas navales, en barcos y hombres de servicio, como medida sustancial; atribuye considerable valor a "las islas y Tierra Firme de la América" por los recursos que ofrecían para la construcción naval y el mantenimiento de los buques. Subraya la abundancia de maderas, alquitrán, brea y jarcia en La Habana, Campeche y Cartagena de Indias, al igual que la excelencia del astillero del primero de los tres puertos, por ser el más seguro y cómodo. Recomienda que todos los navíos que se hubiesen de emplear en la guardia de las flotas y galeones, así como en la escuadra de Barlovento y otros mares de Indias, fuesen construidos de maderas de aquellas provincias y en sus astilleros. En su opinión, el mayor costo —que era considerable ya que creía que lo que en España costaba 100 000 pesos, allí costaba de 200 000 a 250 000— se compensaba con "su doblada o triplicada duración, menor gasto anual en las carenas y demás reparos y mayor seguridad en las navegaciones para los vasallos, bajeles y tesoros de su Majestad, especialmente en aquellos ardientes climas" (p. 217). Según sus cálculos, si los navíos fabricados en Europa duraban de 12 a 15 años, los que se hacían en La Habana resistían más de 30, por la mayor firmeza del cedro y roble. En opinión de Uztáriz, la madera del cedro tenía además la ventaja de que en combate "embebía en sí las balas" en lugar de astillarse, como ocurría con las maderas "tiernas" con las que se construían los barcos en Europa, ofreciendo así mayor seguridad y menos maltrato (p. 216).

La erradicación del contrabando por medios militares es defendida por Bernardo de Ulloa quien propone la disposición de cuatro navíos medianos de línea y cuatro fragatas de los que la mitad debería integrarse a la armada de Barlovento y la otra se destinaría "a los parajes donde fuese más frecuente este dañoso tráfico". Ulloa no limita su propuesta al combate militar del contrabando en las costas del seno mexicano y "demás del Mar del Norte"; es decir, en las islas y litorales del mar de las Antillas. Sugiere la revisión del sistema de comunicaciones entre la metrópoli y sus posesiones americanas, y llega a la conclusión de que la adecuada organización de salidas y regresos, tanto

de las flotas y galeones como de los registros sueltos para ciertas zonas de América, podía garantizar el abasto eficaz con productos españoles y el mejor aprovechamiento propio de la demanda americana. Para mostrar el reducido número de barcos que iban de España a las Indias, Ulloa establece comparaciones con el movimiento marítimo entre Francia y la colonia del Guaricó (la parte norte del Santo Domingo francés) o entre Inglaterra y Jamaica (pp. 324-325).

Para el conde de Campomanes, el único medio para dar nueva vida al comercio con América, era su liberalización. Había que abrir los puertos del norte de España a la navegación atlántica; de esta manera, escribe en sus *Reflexiones*, habría una "marinería rica y comerciante" en tiempos de paz y unos "corsarios formidables" en tiempos de guerra. El tráfico se haría en barcos pequeños que no caerían tan fácilmente en manos inglesas y se crearía un verdadero "comercio activo" en España (p. 70). Al comentar las críticas de Josiah Child al colonialismo español, Rodríguez de Campomanes presenta un detallado cálculo sobre el aumento deseable del número de barcos españoles que deberían hacer el comercio con las Indias y con Europa, a donde se reexportarían los productos coloniales que en creciente cantidad llegarían a la península.[34] En cuanto a las dos compañías monopólicas, recomienda quitarles la exclusividad para Venezuela y La Habana y permitirles a cambio comerciar con toda América. Respecto al combate del comercio ilícito, para Campomanes había dos medios: "el principal, haciéndolo nosotros y otro sería oponiendo fuerza", y se pronuncia en favor del primero. Para ello, dice, es necesario que toda "la Nación se vuelva mercantil" (p. 36). "Poner en auge [el] tráfico de los puertos, islas y desembocaduras de las colonias marítimas", descuidadas por los españoles, le parece esencial, pero también recomienda su poblamiento y fortificación como medio para combatir el contrabando que los extranjeros practicaban en estos puntos (pp. 22-23).

Las recomendaciones en materia arancelaria hechas por los autores que se comentan van desde la prohibición de todas las telas extranjeras hasta el control de las exportaciones e importaciones vía lamanipulación de los derechos

[34] Propone dejar a los gaditanos los 40 barcos destinados en el momento al comercio con América. (Esta cifra, tomada de Bernardo de Ulloa, contrasta con los 300 que salían, en opinión de este último autor, de otras naciones para hacer el contrabando en las Indias Occidentales de España.) Ocho puertos más tendrían derecho de emplear para el mismo fin entre 6 y 35 embarcaciones, lo que daría un total de 209; igual número habría que destinar a las reexportaciones en Europa. Campomanes estima que con este aumento en el número de barcos, el de los marineros empleados crecería a más de ocho mil, mientras que el erario podría contentarse con la quinta parte de la tasa de derechos marítimos sin perder en términos absolutos, ya que el volumen de comercio compensaría la rebaja de los aranceles. CAMPOMANES, 1988, pp. 248-249 y 349.

aduanales. "Para estorbar el comercio ilícito en la América", Ulloa sugiere: "la absoluta prohibición de los tejidos de todas las naciones ciñiéndola a que en toda ella sólo se comercien y consuman los de las fábricas españolas" (p. 206). Pero también aboga por la reducción a la mitad de los derechos de palmeo y de los fletes, así como por una disminución considerable de los precios de los permisos para los navíos de registros (p. 327). Campillo analiza en detalle los principales aspectos del "nuevo método económico" implantado por Francia e Inglaterra en sus colonias del Caribe: la disminución o aun eliminación de los derechos sobre las exportaciones e importaciones en el comercio con sus islas eran, en su opinión, la base del nuevo sistema. Ambas metrópolis se veían obligadas a introducir estas políticas por la intensa competencia que existía entre ellas en cuanto al abasto de los mercados europeos con azúcar, café, añil, algodón y cacao. También quedaban patentes las medidas proteccionistas de sus respectivos comercios vía la reglamentación de salida y entrada a puertos del país, la fabricación y tripulación nacional de las embarcaciones, y el abasto de las colonias con productos de la patria. Al mismo tiempo existía amplia libertad para los mercaderes nacionales de comerciar con las colonias, saliendo de cualquier puerto en el caso de Inglaterra y de uno de los trece señalados para Francia.[35] Sin embargo, al cotejar los resultados que habían dado las políticas económicas de las potencias rivales de España, Campillo muestra que Francia estaba logrando mayores beneficios, ya que gracias a una política de gravámenes arancelarios más adecuada sus productos se vendían más baratos en Europa que los ingleses.[36] Además, dice, los franceses pudieron cuadruplicar en el espacio de 25 años "el producto de azúcares y todos los demás frutos suyos en una proporción no muy inferior" (p. 81), y añade las siguientes cifras:

> [...] por los cómputos más exactos de una u otra parte se ve que los productos de las colonias francesas, incluyendo la pesca de bacalao y comercio de Canadá, importaban al romper las presentes guerras,[37] treinta y ocho millones de pesos un

[35] Cuando fue redactada la obra que comentamos, estaban en vigor las Cartas de Navegación que regulaban el comercio de Inglaterra con sus colonias, así como las llamadas cartas patentes que tenían una función similar para Francia. Todavía ninguna de las dos potencias había abierto sus colonias al comercio con extranjeros como lo hicieran de manera limitada y de todas maneras con un claro signo proteccionista, en los años sesenta. Véase, MEYER *et al.*, 1991 y ARMYTAGE, 1953.

[36] Esta apreciación de Campillo se encuentra corroborada en la literatura producida en el siglo XX sobre el comportamiento del comercio colonial de Gran Bretaña y Francia y el impacto del mismo en sus respectivas economías. Véase, CROUZET, 1966; BRAUDEL y LABROUSSE, 1970; WILLIAMS, 1975; SOLOW y ENGERMAN, 1987; SOLOW, 1991; MEYER *et al.*, 1991.

[37] Campillo se refiere a la guerra de los Nueve Años o de la Oreja de Jenkins (1739-1748) que tuvo un trasfondo colonial importante, como la mayoría de los conflictos bélicos del siglo XVIII.

año con otro; y que los de las colonias inglesas no pasaban de quince y medio. Que el consumo de los productos de Francia en sus colonias pasaba de diez y seis millones; y el de Inglaterra era poco más de cinco (p. 81).

Al reunir en su pensamiento ideas mercantilistas y fisiócratas, Campillo y Cosío ve la salvación de la monarquía en la aplicación de una política arancelaria "liberal", poco gravosa para las colonias; el fomento de la producción minera y de la agricultura, no así de la industria; y sobre todo insta en que había que hacer vasallos útiles de los indios americanos, que en su opinión eran el verdadero tesoro del nuevo mundo; España tenía en ellos el mayor consumo en el mundo.[38]

LA CONTRIBUCIÓN DE LAS ISLAS Y TIERRAS ADYACENTES A LA PROSPERIDAD DE LA METRÓPOLI

Hemos mencionado la utilidad que veía Jerónimo de Uztáriz en la explotación de materias primas para la construcción naval en las costas del Golfo de México y mar Caribe, como las maderas, la brea y el alquitrán. Un producto al que Uztáriz atribuía enorme valor era el tabaco, del que Cuba era el mayor productor; en especial del tabaco en polvo y rama, no así de rollo cuya fabricación en la isla recomienda para evitar tener que comprarlo a los extranjeros. Uztáriz sugiere la compra por la Real Hacienda de una tercera parte de los tabacos cubanos y dejar las restantes dos terceras partes a comerciantes españoles. Desaprueba la práctica de enviar los tabacos de La Habana en barcos extranjeros o en urcas que se enviarían especialmente a este puerto para conducirlos. Más bien había que procurar que las flotas y galeones hicieran cada año escala en la isla y se llevasen la carga que además era muy ligera. Calcula que los bajeles de "Su Majestad" y de los particulares podrían transportar seis millones de libras de tabaco de La Habana a la península donde se consumían en las fábricas de Sevilla tres millones al año. Además del oportuno transporte, Uztáriz propone una serie de mejoras en dichas fábricas, así como en la selección de los tabacos en el momento de su compra en Cuba, con el fin de preservar o aun acrecentar la fama que tenían los tabacos españoles en el propio reino y fuera de él. Finalmen-

[38] Una visión moderna y a la vez utópica encontramos en las siguientes observaciones: Siendo propietarios y "saliendo de su pobreza aquellos naturales [...] se irá estableciendo entre ellos una especie de lujo". Las fábricas españolas que los abastecen se irán perfeccionando. "Tantos millones de hombres que tendrán tierras propias" conformarán un mercado importante para "los instrumentos de la labor, herramientas de todos géneros de oficios, construcción y muebles de casa, armas, quincallería etc." CAMPILLO, 1971, p. 165.

te, el autor no duda en calificar el monopolio de tabaco como el "más útil y seguro" de la corona, y afirma que "con sólo esa renta bien gobernada en La Habana y en España pudiera su majestad mantener más fuerzas de mar y tierra que otros reyes de Europa con todo su patrimonio" (p. 370).

Otros dos productos de la región del Caribe —el azúcar y el cacao— conocen un tratamiento detallado en la obra de Uztáriz. Al referirse al alto consumo de azúcar en la península, queda patente que prácticamente toda se importaba —mucha venía de Portugal y de sus Indias— con excepción de la que se seguía produciendo en los ingenios de Granada, mientras que las propias posesiones de España en América no surtían a la metrópoli con este producto. Para lograr menor dependencia de las importaciones de la azúcar extranjera y con ello ahorro en metálico, Uztáriz menciona la necesidad de fomentar su producción en Indias, sin precisar en qué partes, además de los incentivos para el cultivo de la caña en España misma. Propone una reglamentación muy detallada que debería normar la importación de las azúcares, desde el cobro de los impuestos "sin consentir moderación alguna en ellos", hasta la prescripción de que no viniesen en cajas menores de 40 arrobas para que no entrasen fácilmente sin registro; igualmente insiste en su reconocimiento con gran cuidado, con el fin de descubrir las "viciadas con harina, tierra, arena y otras cosas perjudiciales a la salud" (p. 316). Pero la introducción de este producto no sólo era nociva para la salud por ser frecuentemente de mala calidad, sino "perjudica también el despacho del Azúcar de Granada y nuestras Indias". Uztáriz explica su alto consumo por el gusto de diversas "confituras, conservas secas y demás dulces compuestas", pero sobre todo por la preferencia del chocolate como bebida. Calcula que en la península se consumían alrededor de 150 000 arrobas de cacao y 300 000 arrobas de azúcar, sin considerar los dulces que se importaban de Génova, Portugal y otros países (p. 310). En cambio, reporta un reducido gusto por el café que por cierto venía en su totalidad del extranjero (p. 309). También Bernardo de Ulloa se interesa por una serie de frutos de gran demanda en España que comúnmente se extraían de las islas y costas del Golfo-Caribe. Se trata de cacao, azúcar, y las plantas medicinales cascarilla y zarzaparrilla. Calcula que sólo una octava parte de su consumo en el reino se surtía en barcos españoles, mientras que el resto se compraba a "las naciones" que a su vez los habían adquirido vía el comercio ilícito (p. 333). Ulloa ve la principal causa de la reducida conducción de estos productos por el comercio español en los excesivos aranceles (p. 239). En la compra de canela, clavo, pimienta y nuez moscada, observa, España gastaba dos millones de pesos al año, dato que toma de Uztáriz, una pérdida de metálico que se podría evitar cultivando estas especias en las posesiones del rey, como la pimienta que antiguamente se había cosechado en Puerto Rico y se extraía en el momento de las provincias de Chiapas y Ta-

basco (p. 330). Ulloa concede también un espacio amplio al palo de Campeche como un fruto precioso que el rey o el comercio de Andalucía debían explotar, en lugar de dejar que 35 barcos ingleses de 500 toneladas se llevasen más de 17 000 toneladas al año, como ocurrió en 1717 (p. 191). Detalla el número de hombres que debían cortar el palo, su organización y protección; especifica el movimiento marítimo al servicio de la conducción de "aquel precioso fruto, tan despreciable hasta aquí para España, como apetecido de las naciones" (p. 193).

Respecto a la contribución de "islas y contornos" a la prosperidad de la monarquía en la obra de Campillo, David Brading observa que "punto de partida de su análisis era una comparación directa entre los grandes beneficios que obtenían Gran Bretaña y Francia de sus islas caribeñas, productores de azúcar, y los irrisorios rendimientos que obtenía el vasto imperio español de ultramar".[39] En efecto, Campillo y Cosío abre su obra con la hiperbólica afirmación de que "las islas de Martinica y Barbada[40] daban más beneficios a sus dueños que todas las Islas, Provincias, Reinos e Imperios de la América a España". Esta situación "está demostrando a gritos de la razón" que era necesario introducir en las posesiones españolas un nuevo método de gobierno que "nos dé ventajas que tengan alguna proporción con lo vasto de tan dilatados dominios y con lo precioso de sus productos" (p. 67). La observación de Campillo y Cosío muestra varios aspectos de interés. A diferencia de Uztáriz, quien en ningún momento de su obra atribuye un valor económico propio a las islas ocupadas por los ingleses, sino veía su utilidad en función del comercio de contrabando que desde allí realizaban con las posesiones españolas, Campillo sin duda hace referencia al *boom* azucarero de ambas islas mencionadas, aunque no lo expresa explícitamente. Si bien la visión de la proverbial productividad de las islas extranjeras en contraste con el letargo de las posesiones continentales de España no está presente en autores como Uztáriz y Ulloa, hay otros ejemplos, aparte de Campillo y Ward, que muestran su fuerte arraigo. La encontramos tanto en la obra de Francisco de Seijas y Lobera en los primeros años del XVIII, como en la de Alexander von Humboldt a inicios de la siguiente centuria. El primero escribe: La libertad que estaban promoviendo los holandeses en el comercio con sus colonias de Surinam y Bervicios [*sic* por Berberice] "que son unos rincones de las Indias Occidentales" los ha hecho poderosas, de manera que envían a las tierras holandesas más de 60 navíos cada año cargados de azúcar"; lo mismo apunta para Martinica y otras "islas de Barlovento, así como del oeste de la Española donde se acrecentaron las "fá-

[39] BRADING, 1993, p. 505.

[40] El autor se refiere sin duda a Barbados, isla británica que conoció un importante auge azucarero desde mediados del siglo XVII.

bricas de azúcar" gracias a la apertura del comercio a todos los "vasallos de Su Majestad Cristianísima".[41] Humboldt por su parte, observa:

> Es fácil prever que las pequeñas islas Antillas, a pesar de su situación favorable para el comercio, no podrán sostener mucho tiempo la concurrencia con las colonias continentales, si éstas continúan cultivando con el mismo esmero el azúcar, el café y el algodón. Tanto en el mundo físico como en el moral todo acaba volviendo a entrar en el orden que la naturaleza ha prescrito; y si unas pequeñas islas, cuya población ha sido exterminada, han hecho hasta ahora un comercio más activo con sus producciones que el continente que los avecina, es sólo porque los habitantes de Cumaná, Caracas, Nueva Granada y México han sido muy tardíos en aprovecharse de los inmensos dones que la naturaleza les ha concedido. Saliendo las colonias españolas del letargo en que han estado sumergidas tantos siglos, y desembarazadas de las trabas que una política errónea ponía a los progresos de la agricultura, se apoderarán poco a poco de los varios ramos de comercio de las Antillas.[42]

El potencial productivo de las colonias marítimas que España tenía en América, es destacado por Campomanes. "Los puertos, Ríos navegables e Islas no tienen minas, pero abundan en producciones naturales", anota, y enumera el tabaco, el azúcar, el cacao, el palo de Campeche, el añil, el algodón, la cochinilla, los cueros y las plantas medicinales, todos ellos productos no explotados suficientemente por España, por haber dado prioridad a la minería y por las restricciones comerciales imperantes (pp. 249-251). Al hablar de las Antillas españolas, Cuba, Santo Domingo, Puerto Rico, Trinidad y Margarita, el funcionario de la Corona se detiene en la producción del tabaco y de azúcar que en Cuba había conocido notables adelantos pero, desde la fundación de la compañía de La Habana en 1740, se encontraba obstaculizada por el monopolio que ejercía ésta sobre la compra y conducción de ambos frutos. Lo mismo ocurría con el cacao de Caracas cuya comercialización se encontraba estancada en la Compañía Guipuzcoana, fundada en 1728. En ambos casos, afirma Campomanes, la cantidad extraída en los navíos de las respectivas compañías no asciende ni a la tercera parte de las cosechas (p. 74). A diferencia de Cuba,[43] las demás islas se encontraban libres del monopolio, ya que la compañía de Barcelona que comerciaba con ellas, no tenía exclusividad. "Sólo necesitarían mayor atención para facilitar en ellas la introducción de negros y aumentar su población y cultura" (p.

[41] SEIJAS Y LOBERA, [1702] 1986, p. 502.

[42] HUMBOLDT, 1941, tomo III, p. 105.

[43] Y Caracas, ya que Campomanes introduce en sus consideraciones sobre las islas el tema del cacao venezolano por el asunto de las compañías.

81). Especialmente abandonada se encontraba Santo Domingo que "nada produce, antes tiene el Rey que costear la Audiencia y Guarnición que hay en ella" (p. 82). En contraste con las Antillas españolas, las extranjeras se encontraban en la "opulencia" por sus propias producciones y el comercio ilícito que hacían con las posesiones de España. Menciona especialmente la producción de azúcar en el Santo Domingo francés, Martinica y Guadalupe que en su opinión pronto iba a sustituir el azúcar que España importaba de Brasil.[44]

En las costas continentales, son las zonas productoras del palo de Campeche —Laguna de Término, Río Wallis y Honduras— las que retienen la atención del conde de Campomanes. Hace un repaso de los esfuerzos de España por controlar la explotación del palo bajo el reinado de Felipe V con el establecimiento de compañías comerciales, la primera creada en 1714, pero que no "tuvo efecto como sucede a todo asiento repugnante a la libertad natural del comercio" (p. 40). Fiel a su propósito de dar a conocer en su obra sobre todo las zonas descuidadas por España en América, describe con sumo detalle la madera tintórea en cuestión; las posibilidades de explotarla con mano de obra esclava y forzada; los puertos por los que se podría exportar este recurso; las medidas que deberían tomarse para "reducir a los indios mosquitos" que eran aliados de los cortadores ingleses y facilitaban la presencia de éstos en las costas de Honduras.

Vinculado al tema de mayor extracción de recursos propios de las colonias del Golfo mexicano —para retomar la expresión de Rodríguez de Campomanes al referirse al Golfo-Caribe— encontramos el imperativo de fomentar el poblamiento de las colonias. La idea de que uno de los factores de riqueza de una nación es su población, aparece en el proyecto Campillo-Ward y en las reflexiones de Campomanes. Sin embargo, sus planteamientos se diferencian; Campillo destaca la superioridad de la población indígena como productora de azúcar, tabaco y cacao respecto de la mano de obra esclava. El indio, dice, produce más barato porque "vive de poco, y no se tiene que cargar al fruto, ni el interés, ni el capital de su precio; pues trabaja por sí y para sí [...] En cambio, observa, los ingleses y franceses tienen que sumar al precio de compra del esclavo el costo de su manu-

[44] La idea de los ilustrados europeos del siglo XVIII de que las posesiones españolas del Golfo-Caribe se encontraban en un franco atraso productivo respecto a las islas pertenecientes a otras metrópolis, se ha mantenido hasta el siglo XX. Al hablar de la existencia de juicios en ocasiones demasiado generales y poco fundamentados hechos por historiadores del Atlántico sobre alguna área en la que no son especialistas, Horst Pietschmann alude a la idea prevaleciente entre estudiosos del Caribe no hispánico de que Cuba introdujo el sistema de plantación muy tardíamente por "incompetencia", cuando en realidad hasta los años sesenta el sistema de flotas y galeones, con La Habana como punto de reunión para el regreso a España, significaba tal derrame de plata en el puerto que las élites habaneras no tenían necesidad de recurrir a otra fuente de ingresos. PIETSCHMANN, 2002, p. 37.

tención, así como las pérdidas por enfermedad, huida y muerte (p. 166). En otro lugar menciona como uno de los factores del "nuevo gobierno económico" aplicado por Francia e Inglaterra, el fomento del poblamiento de sus islas a través de la concesión de tierras, el sustento por un año de las familias inmigrantes y préstamos para la compra de esclavos. A diferencia de Campillo y Ward que recomiendan el trabajo libre del indígena, por lo menos para la América continental, Campomanes insiste en la conveniencia de facilitar el trabajo esclavo: "En muchas partes de esta obra repito la necesidad de la entrada libre de negros, a lo menos, hasta que nuestras colonias marítimas de las Islas y costas estén en el pie de población que las Inglesas" (p. 43). Llama la atención sobre las grandes ventajas que habían obtenido franceses e ingleses de la introducción masiva de esclavos en sus posesiones —con excepción de las colonias septentrionales donde "han necesitado llevar Europeos a mucha costa" (p. 43)— y lamenta que España no haya permitido el libre ingreso de "negros". Con ello, dice, se hubieran poblado las colonias e incluso se hubiera logrado robustecerlas contra los ingleses (pp. 334-335). Como más tarde el dominicano Antonio Sánchez Valverde o el cubano Francisco Arango y Parreño, Rodríguez de Campomanes es un apasionado defensor de la mano de obra esclava, cuya abundancia significa para él una de las condiciones básicas para fomentar la producción. "Nosotros —dice— no podemos poblar de Europeos las colonias de las Indias, tampoco son tan útiles para el trabajo [...] como los negros" y pide se suprima el derecho de 33 1/3 pesos que se cobraba por la introducción de cada esclavo en la América española (p. 81).

En su evaluación del comercio y de los recursos naturales de la América atlántica, Rodríguez de Campomanes toma en cuenta aspectos económicos y geopolíticos. Por ejemplo distingue como puntos neurálgicos a "las desembocaduras de los grandes Ríos de la América y las Islas, que cabalmente son los boquetes que facilitan el Comercio" (p. 32) y constata que todos los ríos importantes estaban controlados por los extranjeros, como era el caso del río San Luis (Mississippi). Sugiere la conveniencia de unir México y la Florida con la posesión del río y de toda la Luisiana,[45] con fines comerciales y sobre todo de seguridad para salvaguardar a la Nueva España "cuya provincia debemos mirar como el principal nervio del Imperio español en América" (p. 32). En este contexto de la defensa de las entradas al virreinato destaca las bondades del puerto de Penzacola, cuyas aguas profundas hacen de él, en opinión del autor, el puerto más segu-

[45] El interés por controlar a la Luisiana con fines de defensa del virreinato los encontramos en un escrito tan temprano como el de Francisco de Seijas y Lobera quien proponía la cesión de "la colonia de Misisipi" a España para aminorar el aislamiento de la Florida y tener libre el camino de la Nueva España a dicha península. SEIJAS Y LOBERA, 1986, p. 31. Con la cesión por Francia de esta posesión, en el tratado de París de 1763, la preocupación secular española fue atendida.

ro en el Golfo, por lo que convenía mejorar sus fortificaciones. Hay muchos otros ejemplos en el tratado de Campomanes que muestran su interés por los recursos de todo tipo por explotar en las colonias marítimas de la América, cuyo núcleo eran las del Golfo de México y mar Caribe. La atención que presta a los recursos geográficos, como en el caso de Penzacola, se puede también apreciar en los apartados dedicados a las Antillas: "Las islas de Cuba, Santo Domingo o Española y Puerto Rico son seguramente la llave del Golfo Mexicano [...] y la situación de La Habana se debe mirar como el baluarte de nuestra América" (p. 70). Dedica un apartado especial a las islas de Trinidad y Margarita, pero no se detiene en su descripción y únicamente resalta que éstas se encuentran cerca de la desembocadura del Orinoco, "el único navegable de consideración en América en que no se hayan metido los extranjeros" (p. 84). Este recurso y la enorme longitud del Orinoco que podría convertirse en una de las entradas al Perú, llaman la atención de Campomanes quien, además, considera de gran valor las posibilidades de comerciar por el río, con las comunidades indígenas asentadas en sus riveras (pp. 84-88). Otro ejemplo del interés del autor por los recursos de los "Puertos, Costas Islas y desembocaduras de las Ríos de la América que se hallan descuidados por los Españoles" (p. 23) es el capítulo V que dedica al río Wallis, Campeche y Honduras, de cuyas costas y puertos ofrece una descripción detallada.

CONCLUSIONES

El análisis precedente de varias obras destacadas del siglo XVIII nos permite formular algunas conclusiones sobre la percepción en ellas del Golfo-Caribe como zona específica, y sobre la función atribuida por los cinco autores a esta subregión del Atlántico en el comercio colonial y en los planes de regeneración de la monarquía española bajo los Borbones. Una visión claramente regional —en el sentido de un gran Caribe o Circun Caribe— encontramos en Bernardo de Ulloa, cuya elocuente descripción de esta zona anticipa concepciones geopolíticas de fines del siglo XIX, elaboradas por estrategas militares estadunidenses. También Pedro Rodríguez de Campomanes se acerca a una propuesta de región, al referirse en sus *Reflexiones* a "nuestras colonias marítimas de las islas y costas", incluyendo en estas últimas los territorios desde la Florida hasta el oriente de Venezuela. En la concepción espacial de este autor dicha zona central de la América atlántica se encuentra flanqueada en el norte por las colonias inglesas continentales y por la región del Río de la Plata en el sur.

Los textos revisados hacen referencia al Golfo de México y mar Caribe —entendido este último como una parte, sin topónimo propio, del mar del Norte, nombre común que predominaba hasta la segunda mitad del siglo

XVIII para designar el Atlántico— como una zona vulnerable, "infestada" por piratas, corsarios y contrabandistas que operaban en ella bajo la protección de las potencias rivales de España. La pérdida de la mayoría de las Antillas menores, de Jamaica y de la parte occidental de la Española a manos de ingleses, franceses, holandeses y daneses es vista unánimamente como la causa del éxito del comercio ilícito que encontraba en estas islas y algunos territorios del continente, como Laguna de Términos, la zona del río Wallis y la costa de Honduras— valiosas escalas y posibilidades de almacenaje de mercancías europeas y frutos tropicales.

Las reflexiones sobre la "utilidad" para España de las islas y costas de tierra firme se hacen en el contexto de propuestas generales y particulares para lograr un renovado "florecimiento" de la economía española, de su agricultura, industria y comercio. Los medios que proponen los autores para alcanzar la "antigua prosperidad" de la monarquía y superar el "atraso" respecto a las demás potencias económicas y políticas europeas, difieren en algunos aspectos. En el trabajo se llamó la atención sobre algunos de ellos. Al mismo tiempo se subrayó la cercanía de los planteamientos de los autores más tardíos, Ward y Campomanes, en relación con los primeros, Uztáriz y Ulloa, y se mencionó la gran estima que todos tenían por la literatura económica española del siglo anterior.

El principio mercantilista de conservar la mayor cantidad de metálico posible en el país mediante una balanza de pagos positiva, está presente en los tratados de Uztáriz y Ulloa, al igual que se recomienda en ellos una injerencia marcada en la economía por parte del Estado, cuyo fortalecimiento sería el fin último de los cambios por introducir. Bajo esta óptica, los dos autores examinan el consumo que en España había de ciertos frutos coloniales y el fomento de su producción y comercio nacionales. Tabaco, azúcar, cacao, plantas medicinales y palo de Campeche son los más mencionados, todos ellos producidos y recolectados en las islas y costas adyacentes al Golfo de México y mar Caribe. Ingleses y holandeses extraían los productos enumerados vía el comercio ilícito de las posesiones españolas, las distribuían en toda Europa, incluida España misma, causando un drenaje indeseable de metales preciosos hacia el exterior. El fomento del comercio nacional y el combate del contrabando, cuyos posibles mecanismos se analizan detalladamente, aparecen como una preocupación constante en las obras de Jerónimo de Uztáriz y Bernardo Ulloa. Como medios para alcanzar ambos objetivos proponen la disminución de los aranceles de importación y exportación, así como el aumento de las fuerzas navales y del movimiento marítimo entre la península y las posesiones americanas que haría prescindible los asientos dados a los ingleses para el transporte de diversos productos, como el tabaco. Ambos insisten, por otra parte, en el combate militar del contrabando, haciendo propuestas concretas para el aplazamiento

de fuerzas navales dedicadas a tal fin. Hay que recordar que en los años treinta, cuando Ulloa escribió su tratado, corsarios españoles desplegaron gran actividad en el Golfo-Caribe, interceptando y decomisando gran número de barcos ingleses con sus cargamentos.

Otro precepto mercantilista aparece en los autores consultados, que era la función de las "colonias marítimas de las islas y costas" como proveedores de materias primas para la industria española y como consumidores de los productos de ésta. La insistencia de Campillo y Cosío en el "tesoro" que tenía España en la población indígena americana como "el mayor consumo del mundo", va en este sentido. También Campomanes subraya como uno de los objetivos centrales de los cambios que debían introducirse en el sistema comercial el de tener en las Indias la salida principal de la producción manufacturera española. En cambio, son notables las diferencias en los medios que debían emplearse para lograr el anhelado aumento en el consumo, la producción y el comercio colonial. En Uztáriz y Ulloa las reformas propuestas no significan ruptura con el sistema vigente, mientras que los demás autores abogan decididamente por el fin de los monopolios y una significativa liberalización, que debía considerar la participación de los demás puertos españoles, así como una política arancelaria favorable al comercio nacional.

Sobre la capacidad productiva de las posesiones de España en el Golfo-Caribe, las obras consultadas coinciden en que los productos agrícolas y forestales de la zona contribuían o podían contribuir, mediante una explotación y comercialización más eficiente, a la prosperidad de la metrópoli. Interesantes nos parecen finalmente las diferencias que encontramos en el proyecto Campillo-Ward y en las *Reflexiones* del conde de Campomanes en relación con la mano de obra que debería generar estas riquezas coloniales no metálicas en la región del Golfo-Caribe. Mientras que los primeros dos consideran superior el trabajo indígena libre, eludiendo el tema de su escasez en la zona, Campomanes, con realismo y pragmatismo cercanos a los planteamientos de las élites criollas de las islas, defiende las bondades del trabajo esclavo.

BIBLIOGRAFÍA

ARCILA FARÍAS, Eduardo

1971 "Estudio introductorio", en José del Campillo y Cosío, *Nuevo sistema de gobierno económico para la América*, Mérida, Ven., Universidad de los Andes, Facultad de Humanidades y Educación.

ANTOCHIW, Michel

1994a *Historia cartográfica de la Península de Yucatán*, México, Centro de Inves-

tigación y de Estudios Avanzados del IPN, Gobierno del Estado de Campeche, Grupo Tribasa.

1994b *Mapas Antiguos de la Península de Yucatán*, México, Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del IPN, Gobierno del Estado de Campeche, Grupo Tribasa.

ARMYTAGE, Frances

1953 *The Free Port System in the British West Indies, A Study in Commercial Policy, 1766-1822*. Londres: Longmans/Green and Co.

BRADING, David A.

1993 *Orbe indiano, de la monarquía católica a la república criolla, 1492-1867*, México, Fondo de Cultura Económica.

BRAUDEL, Fernand y LABROUSSE, Ernest (ed.)

1970 *Histoire économique et sociale de la France*, París, Presses universitaires de France.

BRERETON, Bridget

1999 "Regional Histories", en B.W. Higman (ed.), *General History of the Caribbean*, Londres y Oxford, UNESCO-Macmillan, vol. VI. pp. 308-342.

CAMPOMANES, Pedro Rodríguez, conde de

1988 *Reflexiones sobre el comercio español a Indias (1762)*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, edición, transcripción y estudio preliminar de Vicente Llombart Rosa.

CAMPILLO Y COSÍO, José del

1971 *Nuevo sistema de gobierno económico para la América*, Mérida, Ven., Universidad de los Andes, Facultad de Humanidades y Educación.

CASTELLANO, Juan

1982 "Estudio preliminar", en: Bernardo Ward, *Proyecto Económico*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales-Clásicos del Pensamiento Económico Español.

CROUZET, François M.

1966 "Angleterre et France au XVIII[e] siècle, essai d`analyse comparée de deux croissances économiques", *Annales. Économies, sociétés, civilisations*, vol. 21, núm. 2, pp. 254-291.

DEMBICZ, Adrzej

1979 "Definición geográfica de la región del Caribe", en Theudis Iraeta, *Premisas geográficas de la integración socioeconómica del Caribe*, La Habana, Instituto de Geografía de la Academia Ciencias de Cuba, pp. 11-29.

ENCISO ALONSO-MUÑAMER, Isabel (coord.)

2003 *Carlos III y su época: la monarquía ilustrada*, Barcelona, Carroggio.

ENCISO RECIO, Luis Miguel

2001 *La Europa del siglo XVIII*, Barcelona, Península.

FRANCO, Gabriel

1968 "Introducción", en Gerónimo de Uztáriz, *Theorica y Práctica de Comercio y de Marina*, Madrid, Aguilar. Edición facsimilar de la 2ª edición de 1742.

GARCÍA DE LEÓN, Antonio

2002 *El mar de los deseos. El Caribe hispano musical. Historia y contrapunto*, México, Siglo XXI editores-Gobierno del Estado de Quintana Roo-Universidad de Quintana Roo-UNESCO.

GAZTAMBIDE-GEIGEL, Antonio

1996 "La invención del Caribe en el siglo XX", *Revista Mexicana del Caribe*, núm. 1, pp. 74-96.

GRAFENSTEIN, Johanna von

1997 *Nueva España en el Circuncaribe, 1779-1808: revolución, competencia imperial y vínculos intercoloniales*, México, CCYDEL, Universidad Nacional Autónoma de México, 378 pp.

2000a "El Caribe en la política imperial de España, siglo XVIII", *Tzintzun. Revista de Ciencias Sociales*, núm. 32, pp. 111-138.

2000b "Políticas de defensa de la España borbónica en el Gran Caribe y el papel del virreinato novohispano", en Johanna von Grafenstein (coord.), *El Caribe en los intereses imperiales, 1750-1815*, México, Instituto Mora, pp. 46-66.

2002 "El Caribe en las obras de economistas y políticos españoles, siglo XVIII", *Revista Montalban*, Caracas, Ven., Universidad Católica Andrés Bello, núm. 35, pp. 181-206.

HAMILTON, Earl Jefferson

1984 *El florecimiento del capitalismo: Ensayos de historia económica*, Madrid, Alianza.

HERR, Richard

1964 *España y la revolución del siglo XVIII*, Madrid, Aguilar.

HUMBOLDT, Alejandro de

1941 *Ensayo político sobre el Reino de la Nueva España*, México, Editorial Pedro Robledo, tomo III.

KREBS, Ricardo

1960 *El pensamiento histórico, político y económico del conde de Campomanes*, Santiago de Chile, Universidad de Chile.

LLOMBART, Vicent

1992 *Campomanes, economista y político de Carlos III*, Madrid, Alianza.

MEYER, Jean, *et al.*

1991 *Histoire de la France coloniale, des origines à 1914*, París, Armand Colin.

MINTZ, Sidney

1966 "The Caribbean as a Sociocultural Area", *Cahiers d'Histoire Mondiale*, núm. 9, pp. 912-937.

MORSE, Richard

1967 "The Caribbean: Geopolitics and Geohistory", *Caribbean Integration, Third Caribbean Scholars', Conference*, Río Piedras, San Juan de Puerto Rico, Universidad de Puerto Rico.

PERDICES DE BLAS, Luis y John REEDER
1998 *El mercantilismo: política económica y Estado nacional*, Madrid, Editorial Síntesis.
PIETSCHMANN, Horst
1991 "Das 'Proyecto Económico' von Bernardo Ward. Zur Auslandsorientierung der Bourbonischen Reformpolitik", en Siegfried Jüttner (ed.), *Spanien und Europa im Zeichen der Aufklärung*, Frankfurt am Main, Peter Lang.
1996 *Las reformas borbónicas y el sistema de intendencias en Nueva España. Un estudio político administrativo*, México, Fondo de Cultura Económica.
2002 *Atlantic History. History of the Atlantic System, 1580-1830*, Göttingen, Vandenhoeck y Ruprecht.
SARRAILH, Jean
1957 *La España ilustrada de la segunda mitad del siglo XVIII*, México, Fondo de Cultura Económica.
SEIJAS Y LOBERA, Francisco de
1986 *Gobierno Militar y Político del Reino Imperial de la Nueva España (1702)*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas.
SOLOW, Barbara L. y Stanley L. ENGERMAN
1987 *British Capitalism and Caribbean Slavery, the Legacy of Eric Williams*, Cambridge, Cambridge University Press.
SOLOW, Barbara L.
1991 *Slavery and the Rise of the Atlantic System*, Barbara L. Cambridge University Press, Dubois Institute for Afro-American Research, Harvard University Press.
ULLOA, Bernardo de
1992 *Restablecimiento de las fábricas y comercio español*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Edición facsimilar de Gonzalo Anes, 1740.
UZTÁRIZ, Gerónimo de
1968 *Theorica y Práctica de Comercio y de Marina*, Madrid, Aguilar. Edición facsimilar de la 2ª edición de 1742.
VILAR, Pierre
1964 *Crecimiento y desarrollo. Economía e historia. Reflexiones sobre el caso español*, Barcelona, Ariel.
WARD, Bernardo
1982 *Proyecto Económico*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales-Clásicos del Pensamiento Económico Español.
WILLIAMS, Eric
1975 *Capitalismo y esclavitud*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales-Instituto Cubano del Libro.

3. UNA VIEJA ÉLITE EN UN NUEVO MARCO POLÍTICO: EL CLERO MEXICANO Y EL INICIO DEL CONSERVADURISMO EN LA ÉPOCA DE LAS REVOLUCIONES ATLÁNTICAS (1808-1821)

PEER SCHMIDT
Universidad de Erfurt

El año de 1776 significó uno de los grandes hitos de la historia mundial, ya que América —a saber Estados Unidos— vivió una revolución y el comienzo del primer proceso de decolonización así como una transformación que se bautizó —de acuerdo con Robert Palmer— la era de las revoluciones democráticas.[1] Pero en su obra, Palmer no prestó atención a las revoluciones latinoamericanas como si América Latina quedara fuera de estos cambios políticos y culturales. Hoy día estamos viendo la emancipación de los países latinoamericanos como parte de una fase histórica que une la revolución de 1776 con la revolución francesa, ya que en todos estos procesos se intentó crear un nuevo régimen político basado en la libertad individual y los derechos de los ciudadanos; procesos identificados con los los inicios del constitucionalismo.[2]

Para Palmer, el inicio de este proceso transformador se dio después de la Guerra de los Siete Años con sus cargas fiscales originadas durante aquella contienda. Respecto a la América colonial hispana, la historiografía ha seguido consciente o inconscientemente esta interpretación, y por lo tanto se ha juzgado al reformismo borbónico como una etapa imprescindible y formativa del futuro liberalismo, ya que los reformadores borbónicos insistieron en la capacidad del individuo y en la idea —aunque con conceptos premodernos— de la ciudadanía. El año de 1776 marca no sólo la independencia de Estados Unidos, sino también la llegada al poder del ministro de Indias José de Gálvez. Lo cual significó el apogeo del reformismo borbónico en América: "la fase del reformismo 'radical'".[3]

Al comparar el proceso de la formación del Estado y de la nación en el mundo hispanoamericano con las otras revoluciones atlánticas, llama la atención la participación eclesiástica en la independencia latinoamericana. Como

[1] PALMER, 1962-64; GODECHOT, 1967; LISS, 1983.
[2] GUERRA, 1997; RODRÍGUEZ O., 1994.
[3] PIETSCHMANN, 1992, pp. 31-32 y 56, cita p. 61; PIETSCHMANN, 2003, p. 52.

en ningún otro caso de las revoluciones arriba citadas el clero gozó de su papel tradicional de ser antigua élite intelectual y portavoz de los americanos en el proceso de la independencia. La época de las guerras revolucionarias a partir de 1791, a ambos lados del Atlántico, provocó un nuevo fortalecimiento del pacto entre la Corona y la Iglesia para combatir los "excesos" de la revolución francesa y los efectos secularizantes de ésta y del régimen napoleónico. La abrumadora parte del clero —y a saber la alta jerarquía de la Iglesia— aceptó incluso la desamortización de los bienes de ciertas corporaciones eclesiásticas que se llevó a efecto en España a partir de 1798 y luego en Hispanoamérica a partir de 1804.[4] Además, fueron los clérigos —especialmente algunos miembros del clero bajo— los que participaron activamente en la lucha por la independencia.

Si bien desde los comienzos de los años noventa del siglo XIX se ha registrado un auge de los estudios sobre la Iglesia, todavía no se conocen suficientemente bien los motivos y la ideología de los miembros de la Iglesia católica y el discurso eclesiástico respecto de las transformaciones en el mundo atlántico. Recientemente William Taylor nos ha descrito detalladamente la vida social de los párrocos en la Nueva España en la segunda mitad del siglo XVIII.[5] La historia social y cultural tienen, por cierto, el mérito de aportar resultados pertinentes, ya que las realidades sociales engendran ideas y reflexiones. La proximidad al pueblo contenía dos aspectos contradictorios ya que, por un lado, se considera a éste como una especie de alianza social y por lo tanto se reflejaba cierta sensibilidad a los problemas sociales, y por otro, esa relación podía llevar a innumerables fricciones entre feligreses y sacerdotes por las cuotas clericales o asuntos políticos.[6] Pero resta la inquietud de ahondar en qué medida la realidad social mexicana se conecta con las bases ideológicas y el pensamiento del clero en esta época. La formación académica y espiritual así como el discurso eclesiástico en cuanto a la insurgencia constituyen hasta la fecha el gran desideratum.[7] En la bibliografía pueden encontrarse calificaciones de los clérigos según las cuales los miembros de la Iglesia católica pertenecían a una orientación "escolástica",[8] "ilustrada",[9] "liberal",[10] "tradicionalista o

[4] SCHMIDT, 1988; VON WOBESER, 2003. Para el transfondo español, SCHMIDT, 1990.

[5] PEREZ MEMEM, 1977; CARDOZO GALUÉ, 1973; BRADING, 1994, esp. pp. 173-191; MAZIN GÓMEZ, 1987; MAZIN GÓMEZ, 1996; IBARRA, 1996, así como TAYLOR, 1995 y TAYLOR, 1996.

[6] VAN YOUNG, 2001, esp. pp. 201-223.

[7] TORRE VILLAR, 1991. Para el control de la vida intelectual, GREENLEAF, 1966.

[8] STOETZER, 1966.

[9] BRADING, 1992, pp. 203, 215; MORALES, 1975, pp. 24, 41; HERREJÓN PEREDO, 1990, aquí pp. 109 y 128.

[10] BRADING, 1994, pp. 228ss; VAN YOUNG, 2001, p. 202.

modernizadora"[11] o "conservadora",[12] sin que los autores entren en la discusión de estos términos con el mismo esmero con el cual abordan los problemas socioeconómicos o de la cultura popular.

Por fijarse en la innovación política a partir de 1776, la historiografía ha pasado por alto que en el mundo atlántico algunos grupos tradicionales y sociales, a saber la nobleza y el clero, comenzaron a discrepar profundamente con la política absolutista. En prácticamente todos los países europeos —en Francia, en los territorios alemanes, en los estados de la corona de Austria o los territorios de Italia— se pudo notar el profundo rechazo de estos grupos, que vieron mermadas sus posiciones tradicionales.[13] Respecto a los reinos americanos, la política reformadora de los Borbones tocó profundamente la alianza entre el trono y el altar. Este pacto tradicional se fue disolviendo cada vez más durante el dominio de los Borbones y especialmente bajo el reinado de Carlos III. Los primeros en sufrir esta reestructuración de las relaciones entre Iglesia y Estado fueron los jesuitas expulsados en 1767. Pronto el clero se dio cuenta de que el ataque antijesuítico no fue un caso singular, sino que el papel de todas las corporaciones eclesiásticas se estaba viendo cuestionado por los reformadores borbónicos.[14] Por eso queda aún más pertinente la pregunta sobre las relaciones intelectuales y tendencias ideológicas en el mundo atlántico en esta época, ya que en su casi totalidad los estudios sobre el pensamiento político en esta época de las revoluciones subrayan la intensidad y la importancia de las corrientes de la Ilustración y del liberalismo como ideologías reinantes en el mundo atlántico. ¿Pero cómo reaccionó el clero mexicano, una élite que había dejado su impronta política, social, cultural y hasta económica durante tres siglos, frente a los continuos ataques a sus fueros y al proceso de transformaciones en el mundo atlántico? Conocer más de cerca la opinión y la postura "ideológica" de la Iglesia y sobre todo sus bases intelectuales es aún más pertinente ya que la abrumadora mayoría del clero siguió fiel a la Corona hasta muy a finales de la Colonia. Respecto a la posición casi unánime de la historiografía de ver la posición del clero en la independencia, la presente ponencia quisiera intentar contribuir a una mayor matización de las influencias en la independencia mexicana con base en el análisis de la folletería de los años 1808 a 1821.

[11] HAMNETT, 1992, p. 184; TAYLOR, 1995; GÓMEZ y ESCAMILLA, 1999, p. 74.

[12] GÓMEZ ÁLVAREZ, 1997, pp. 117-119.

[13] VALJAVEC, 1978; KONDYLIS 1986; MCMAHON, 2001; HERRERO 1994.

[14] FARRISS, 1968.

EL ESCENARIO POLÍTICO

Resulta difícil calibrar la simpatía novohispana por la revolución francesa, pero parece que había pocos aferrados simpatizantes de la revolución gala. Por su parte, la Inquisición procedió a las primeras actividades de control y censura contra libros procedentes de Francia.[15] Al fraguarse en 1808 la destitución de Iturrigaray en la capital del virreinato se encarceló a las personas sospechosas de apoyar la idea del gobierno provisional. Entre los detenidos no sólo figuraron Melchor Talamantes y Primo Verdad, sino también el abate del convento de Guadalupe, Francisco Beye Cisneros, y el canónigo de la catedral, José Mariano Beristáin de Souza, quien luego fue el gran defensor de la posición española.[16]

A partir de 1810 constatamos una fisura abierta en el seno del clero mexicano. Teniendo en cuenta el hecho de que —salvo el obispo de Puebla, Manuel Ignacio González del Campillo— los obispos eran españoles, no puede sorprender la postura de lealtad en el seno de la jerarquía.[17] Mientras que la capital virreinal quedó fiel al rey cautivo y "deseado" Fernando VII, se fraguó una conspiración en el Bajío, donde, entre otras razones, el abismo entre el esplendor minero y la pobreza rural se convirtió en un polvorín, una rebelión que bajo el liderazgo de Miguel Hidalgo y José María Morelos desembocó en la independencia declarada en Chilpancingo (1813) y la constitución de Apatzingán (1814).[18]

En general podemos afirmar que la mayoría del bajo clero no se pronunció abiertamente a favor de la autonomía. A pesar de esta indiferencia, ya los observadores contemporáneos creen poder ubicar especialmente a los curas como el grupo más destacado en la insurgencia. Hace tiempo Karl Schmitt subrayó el papel de los curas párrocos en la rebelión a partir de 1810.[19] En total conocemos los nombres de unos 400 clérigos insurgentes, o sea 5.4% de los 7 341 miembros eclesiásticos en la Nueva España.[20] En lo que se refiere a los párrocos, Willliam B. Taylor establece que son 9% de todos los curas y vicarios; porcentaje mucho más alto que el calculado por Bravo Ugarte, pues según él sólo 2 o 3% de este grupo simpatizó activamente con la rebelión.[21] Re-

[15] MARTÍ, 1989; CASTAÑEDA, 1990; BAUDOT y AGUEDA MÉNDEZ, 1990; ALBERRO, HERNÁNDEZ CHÁVEZ y TRABULSE, 1991.

[16] ANNA, 1987, pp. 65-73.

[17] GÓMEZ ÁLVAREZ, 1997, p. 65.

[18] TORRE VILLAR, 1965; HAMILL, 1966; HERREJÓN PEREDO, 1984. ARCHER, 1993.

[19] SCHMITT, 1954.

[20] FARRISS, 1968, p. 198. VAN YOUNG, 2001, pp. 212-223.

[21] BRAVO UGARTE, 1941-1951. Asimismo, TAYLOR, 1996, pp. 454s.

sulta revelador que William B. Taylor en su estudio con una marcada perspectiva regional y hasta local llega a la conclusión de que hay casi que duplicar el número de curas involucrados en acciones "sediciosas". Para Eric van Young una quinta parte de todo el clero secular se adhirió a la insurgencia.[22] En este contexto cabe señalar que en 1815 había efectivamente unos 500 clérigos que no disponían de la base económica necesaria, y que a partir de 1804 la Consolidación de los Vales Reales perjudicó tanto a la sociedad, a la economía como a la Iglesia novohispanas.[23]

En la época del constitucionalismo gaditano fue palpable la atmósfera tensa en la propia capital virreinal, donde el virrey Calleja se resintió de la posición criolla. Según él, personas de estado eclesiástico se encontraban entre los autores de la rebelión y del clima tenso en la ciudad de México.[24] Pero la gran mayoría del clero seguía guardando la posición de neutralidad "activa".[25] No pocos curas huyeron de las zonas en rebelión, especialmente del oeste y suroeste, buscando protección en la ciudad de México. Brian Connaughton, a su vez, subrayó la gran "agilidad" del clero de Guadalajara para adaptarse a las reivindicaciones regionales y a las circunstancias políticas.[26]

Al abolirse la Constitución gaditana en 1814 —por Fernando VII en el "manifiesto de los Persas"—, los realistas y el cabildo eclesiástico festejaron con un *Te Deum*.[27] En el obispado de Oaxaca, Ignacio Mariano Vasconcelos alabó la formación de la Santa Alianza, inspirada en la restauración de la fe y de la tradición y declaró a los feligreses que se trataba de una: "Gloriosa empresa, que plantearon los tres Monarcas de Alemania [*sic*], de Rusia y de Prusia".[28] Con la vuelta al trono de Fernando VII se cerraron las filas realistas. Aunque se derrotó militarmente gran parte de la insurgencia y aunque Morelos fue ejecutado el 22 de diciembre de 1815, no pudo apagarse del todo el fuego de la insurrección. Además, con el resurgimiento del absolutismo, se reinstauró también la Inquisición y su papel de censor político (4 de enero de 1815). Ésta no contribuyó sino a ahondar las querellas dentro del propio campo realista, ya que se comenzó a atacar la actuación del virrey Calleja, el representante de la fidelidad al rey en la época constitucionalista.[29] Así el abismo en la sociedad novohispana se iba profundizando, aun en los años de 1815 y

[22] VAN YOUNG, 2001, p. 266.
[23] FISHER, 1955, p. 50.
[24] ANNA, 1987, p. 146.
[25] TAYLOR, 1996, pp. 457-461. TAYLOR, 1995, p. 110.
[26] CONNAUGHTON, 1992.
[27] ANNA, 1987, pp. 146-149.
[28] VASCONCELOS, 1816.
[29] ANNA, 1987, p. 154.

1820, ya que la Inquisición comenzó a sospechar por ejemplo del obispo electo de Michoacán, Abad y Queipo, uno de los primeros clérigos que había condenado la insurgencia.[30]

Al producirse en 1820 el pronunciamiento de Rafael Riego, en Cádiz, se llegó a un nuevo hito en las relaciones entre España y la Nueva España. A comienzos del año de 1820, la situación política para la Iglesia cambió de manera radical, ya que las Cortes en Madrid retomaron el hilo tejido en la Constitución de 1812. En septiembre de aquel año, el anticlericalismo de corte liberal desembocó en la abolición de la Sociedad de Jesús y la incautación de sus bienes. También se mermó la inmunidad eclesiástica y se votaron de nuevo leyes de desamortización.[31] Ahora la seguridad y el orden ya no estaban representados por el sistema español; desde 1808 éste se había convertido más bien en un factor de creciente inestabilidad. Frente a la amenaza liberal, anticlerical y secularizadora, la Iglesia católica se pronunció en favor de la independencia, una ruptura en la cual una de las Tres Garantías fue la de la fe católica como única religión. Al fin y al cabo la Iglesia se adhirió al proyecto vaticinado por Iturbide y su efímero imperio.[32] Tanto el obispo de Durango, Juan Francisco Castañiza González, como el arzobispo de México hicieron hincapié en el hecho de que la Constitución aceptara la religión católica. El obispo de Puebla, Antonio Joaquín Pérez Martínez, al igual que su colega de Guadalajara, Juan Cruz Ruiz de Cabañas, se convirtieron en partidarios firmes del emperador Iturbide y de la idea de una constitución mexicana. Muy instructivo en este sentido fue el cambio de actitud del obispo poblano que había rechazado la Constitución de 1812 —él mismo había firmado el manifiesto de los Persas en España— y que ahora, en 1821, la saludaba para el México independiente.[33]

EL CLERO MEXICANO Y EL JANSENISMO

Después de este panorama de la evolución política, nos concentraremos en el tema de las orientaciones intelectuales y espirituales del clero mexicano en este tiempo de cambio político. Se suele subrayar que ya en la época prerrevolucionaria observamos cierta tendencia ideológica del clero e inclinación hacia las corrientes racionalistas.[34] El hecho de que clérigos del corte

[30] HAMNETT, 1978, pp. 235s., 241-243.
[31] BREEDLOVE, 1966.
[32] OCAMPO, 1969, pp. 230-246.
[33] MORALES, 1975, pp. 86-90.
[34] MALAGÓN BARCELÓ, 1970; CARDOZO GALUÉ, 1973, pp. 7ss.

de Lorenzana, de Fabián y Fuero, de Alonso Núñez de Haro y Peralta fueran protagonistas de la idea de la utilidad pública y que se interesaran por el bienestar —a saber material— de sus feligreses, les ha merecido el sobrenombre de "ilustrados".[35] Entre estos clérigos figuró también el obispo electo Abad y Queipo quien abogó por unas cuantas medidas reformistas. Su lenguaje, por ejemplo en la representación para impedir la Consolidación de los Vales Reales[36] sintonizó en gran parte con el discurso de la utilidad y del bienestar económico. Por lo tanto, en la bibliografía se ha calificado a Abad y Queipo como "liberal" y "constitucionalista",[37] a pesar de su lealtad a la Corona borbónica y absolutista, compartida por la abrumadora mayoría del clero católico.

Al mirar la bibliografía sobre el mundo eclesiástico en el siglo XVIII se habla muchas veces de la Ilustración, o mejor dicho de la Ilustración católica, término que se usa con menos frecuencia.[38] También se suele hacer hincapié en algunos casos en que el jansenismo es una especie de Ilustración católica. En no pocas ocasiones se da la impresión de que se tratara de una variante de la Ilustración filosófica. Pero hay que advertir que el significado de los términos "jansenismo" o "jansenistas" es sumamente polifacético y no tiene en sí valor explicativo, de acuerdo con la situación poco homogénea de la Iglesia católica en el siglo XVIII. En lo que a España se refiere, Joël Saugnieux puso de relieve tanto la importancia como el carácter tan multifacético de esta corriente teológica en la segunda mitad del siglo XVIII.[39] Si bien resulta difícil dar una definición de este movimiento eclesiástico durante los dos siglos de su existencia, en general se entiende por jansenismo la orientación hacia una Iglesia austera, inspirada en Agustín y Erasmo. En el jansenismo dieciochesco había todavía esta preocupación teológica por la gracia, propia del jansenismo en sus inicios.[40] En vez de seguir el camino refinado de la teología escolástica o de la casuística jesuítica, rechazadas ambas por los jansenistas, éstos definen la gracia divina según los preceptos de san Agustín y aceptan la predestinación. Para vivir la fe se orientan ante todo en la disciplina primitiva de la Iglesia; por lo tanto las supersticiones son rechazadas

[35] GONZALBO AIZPURU, 1985, pp. 10ss.; se habla del "racionalismo crítico ilustrado" (p. 25) del clero mexicano.

[36] ABAD Y QUEIPO, 1976.

[37] MORALES, 1975, p. 51; BRADING, 1992, p. 206.

[38] SCHMITT, 1959; ZAHINO PEÑAFORT, 1996.

[39] SAUGNIEUX, 1975. Además de los estudios de Saugnieux, veáse APPOLIS, 1966. Pocas son las referencias a este movimiento eclesiástico, *cf.* BRADING, 1994, pp. 12 y 228.

[40] DELUMEAU, 1992, pp. 165-201. De manera tentativa hay que mencionar por ejemplo GÓNGORA, 1957.

por ser desviaciones de la fe. El método idóneo para apelar a la gente y a la conciencia individual lo constituye la predicación, por cierto la gran preocupación de la Iglesia en esta época.[41] No debe confundirse el jansenismo con el regalismo, puesto que el regalismo intentó controlar la Iglesia, mientras que los discípulos de Jansenius insistieron en su autonomía.[42] Si bien es cierto que el jansenismo abogó por el fortalecimiento de la posición y del papel de la iglesia "nacional" en contra de Roma y del papa, los obispos, a su vez, querían mantener la soberanía en cuestiones religiosas frente al Estado. Para marcar la diferencia entre jansenistas y regalistas: los primeros querían reformar los abusos en los días de fiestas, y los otros querían abolir tal cual los días festivos.

Con su afán erasmista de volver a los orígenes y con su carácter austero, se puede afirmar con Saugnieux que se trata de una especie de fundamentalismo, ya que —junto con las autoridades teológicas, dogmáticas y eclesiásticas— se reivindicaba sobre todo la simplicidad de la fe basada en la Escritura y la razón del creyente. Lejos de simpatizar del todo con la Ilustración, este movimiento eclesiástico —que contrariamente a la "philosophie éclairée" no puso en duda la existencia de milagros y reivindicó la existencia humana como "pecadora"[43]— se concentró en la racionalidad cristiana, basada en la fe.[44] Debido a estos aspectos racionales se produce el gran malentendido de equiparar esta Ilustración católica y el pensamiento católico del siglo XVIII con "les Lumières" que iban camino de la secularización.[45] En este sentido hay que subrayar que las ideas del constitucionalismo dieciochesco no eran compartidas sino por muy pocos jansenistas.[46]

[41] SAUGNIEUX, 1976. Falta, no obstante, un análisis de los sermones, tal como lo emprendió el historiador alemán Groethuysen (véase *infra* nota 49).

[42] COGNET, 1991; HOGAN, 1995.

[43] COTTRET, 1998, p. 231; MAIRE, 1998.

[44] Joël Saugnieux lo expresa en estos términos: "Il s'agit là d'une tendance née vers la fin du XVIIe siècle qui traverse tout le XVIIIe siècle et qui se retrouve un peu partout, en Italie, en France et en Espagne. Elle regroupe des hommes soucieux de réformes et d'innovations, mais plus soucieux encore de ne pas sortir du sein de l'Eglise", SAUGNIEUX, 1975, p. 88. Pero hace hincapié en las tendencias contradictorias. *Cf.* esp. COTTRET, 1998, pp. 11-17.

[45] DOYLE, 2000, p. 73; SAUGNIEUX, 1975, pp. 36-38 y las respectivas notas, revela esta interpretación erronea en un libro tan influyente para la historia del mundo hispánico como lo era el de HERR, 1964, p. 8. Además Herr equipara el regalismo con el jansenismo, *ibidem*, p. 22. Lo mismo se encuentra en SARRAILH, 1954, pp. 613-614, obra no menos influyente en la historia de la historiografía de esta temática.

[46] En el sentido de Ilustración: BRADING, 1992, p. 203 refiérendose a Abad y Queipo y su relación con la cuestión de la constitución. En general, por ejemplo sobre la posición ambigua del muchas veces citado Abbé Gregoire, COTTRET, 1998, pp. 211-214, 228-230.

En lo que se refiere al contexto atlántico —es decir al intercambio de ideas y personas en esta fase revolucionaria— cabe señalar que obispos como Francisco Lorenzana, Francisco Fabián y Alonso Núñez de Haro y Peralta provenían de España junto con otros tantos canónigos en el último tercio del siglo XVIII. Estos vínculos personales llevan a la cuestión de si estos lazos no han dejado más huella en el pensamiento eclesiástico en México de lo que se ha creído hasta la fecha. En lo que se refiere a Abad y Queipo, hay que recordar su formación teológica en Salamanca, uno de los centros de enseñanza jansenista que era encabezado por el obispo Antonio Tavira. No resulta extraño que Óscar Mazín Gómez haya descubierto un creciente número de españoles que llegaron al cabildo catedralicio de Michoacán durante el último tercio del siglo XVIII. Nos ha descrito —aunque brevemente— la lucha entre "jansenistas" provenientes de España y los otros cabildantes criollos; queda poco claro a qué querían referirse los criollos exactamente.[47]

¿De verdad todos los clérigos tildados de "ilustrados" o "constitucionalistas" en el México independentista lo eran en el sentido de la Enciclopedia y luego del liberalismo?[48] ¿No representaron más bien la específica Ilustración católica? Esta cuestión se impone al leer estudios sobre el clero en el México del siglo XVIII; habría —por cierto— que investigar esta temática en el futuro.

Se ha dicho que el auge de este pensamiento se debe al hecho de que se había descubierto en el siglo XVIII una tendencia hacia la "descristianización". La Iglesia quería recuperar el terreno que estaba a punto de perder. El jansenismo se pronunció en contra de los valores burgueses que únicamente se concentraban en la búsqueda del "*bonheur* terrestre". Por el estudio de Groethuysen se conocen los intentos de la Iglesia en Francia de hacer frente a una cultura cada vez más secularizada.[49] Hasta la fecha falta una investigación de este tipo para México, pero sí se percibe esta preocupación secularizante en el tratado de Rafael de Vélez, un texto publicado originalmente en España y luego en México en el cual se expresó el temor de que se "descatolice" el mundo.[50]

[47] MAZÍN GÓMEZ, 1996, pp. 370-375. CASTAÑEDA DELGADO, 1987, pp. 79-100.

[48] En el sentido de equiparar jansenismo e ilustración, *cf.* BRADING, 1992, pp. 206-207; CARDOZO GALUÉ, 1973, pp. 7ss. En torno a este concepto, veáse también PLONGERON, 1979, pp. 11-56. Un tanto más cauteloso respecto al carácter "ilustrado" de los clérigos en México: GÓMEZ y ESCAMILLA, 1999, p. 62.

[49] GROETHUYSEN, 1981. *Cf.* los ejemplos de anticlericalismo en VAN YOUNG, 2001, pp. 227-230. En este contexto cabe señalar un dato interesante que nos puede advertir procesos secularizadores: la cantidad de hipotecas y dinero invertido en favor de la Iglesia fue disminuyendo en Guadalajara en la segunda mitad del siglo XVIII, *cf.* GREENOW, 1983, p. 35.

[50] VÉLEZ, 1813 y 1814 [Biblioteca Nacional de México, Colección La Fragua].

LA REVOLUCIÓN FRANCESA DE 1789 Y LA INSURGENCIA MEXICANA DE 1810

La discusión en torno de la revolución francesa ayuda a aclarar la posición política del clero.[51] A pesar de que pueda percibirse un cierto liberalismo económico en muchos de los clérigos, el discurso sobre los acontecimientos políticos a partir de 1789 resulta revelador. En vez de utilizar un lenguaje "ilustrado" o "moderno", el clero se sirve del lenguaje bíblico, típico para la influencia jansenista; de ahí puede explicarse también la ausencia de argumentos escolásticos.[52] Entre los primeros en condenar el desarrollo de la revolución en Francia figura el obispo de Valladolid de Michoacán en un texto de 1793. Ante todo, el racionalismo de Descartes le pareció responsable de todos los males franceses.[53] Para él, todo esto había llevado al ateísmo, deismo y materialismo (p. 137). Frente a los acontecimientos en Francia, el obispo al que se atribuyeron ideas más bien abiertas, cerró la puerta ideológica al tomar posición en contra de una "sociedad civil" que no respetaba ni monarquía ni religión.[54] En un estilo sobrio refuta la idea de una sociedad secularizada. Los clérigos antes de 1789 habían colaborado en proyectos del reformismo borbónico y de la mejora material de los súbditos, pero la revolución francesa sirvió entonces como catalizador en el campo de las ideas.

Cinco años después del estallido de la revolución francesa, fray Servando Teresa de Mier pronunció su discurso sobre la virgen de Guadalupe reivindicando la autonomía religiosa de México respecto a la obra misionera de España.[55] Tampoco discutió el problema de la legitimación política en un lenguaje secularizado, sino se basó en la historia antigua de México y en la misión de santo Tomás y por lo tanto en la obra evangelizadora del apóstol para reivindicar la autonomía de la colonia. La Biblia y la fe constituyeron los fundamentos ideológicos de su discurso.

Si bien la Iglesia comenzó a vigilar las expresiones políticas de sus miembros a partir de 1789, y los virreyes Venegas y Calleja intentaron sofocar cualquier intento de propaganda política, la gran discusión en torno de la revolución francesa no comenzó a desplegarse sino a partir de la insurgencia de 1810. Efectivamente la sublevación constituyó una especie de línea divisoria,

[51] A no ser que se indique otro fondo, los folletos discutidos en adelante fueron consultados en los fondos del Centro de Estudios de Historia de México, Condumex.

[52] DÍAZ CALVILLO, 1811.

[53] SAN MIGUEL, 1793. Veáse al respecto: HERREJÓN PEREDO, 1990, pp. 111s.

[54] Queda la duda de en qué sentido se utiliza aquí el término de *societas civilis*, que fue uno de los lemas de los conservadores al describir la armonía política, *cf.* nota 85.

[55] Para la reconstrucción del discurso según las actas de la Inquisición: TERESA DE MIER, 1794.

ya que al estallar la rebelión, observamos la fisura en el seno de la Iglesia. Por un lado, se radicalizó el movimiento, con clérigos-párrocos tales como Miguel Hidalgo, José María Morelos, José María Cos, Mariano Matamoros o fray Vicente Santa María; por otro lado miembros de la alta jerarquía de la Iglesia católica se apresuraron a defender la posición española, tales como Francisco Calvo Durán OFM en Zacatecas,[56] el franciscano Diego Miguel Bringas,[57] el canónigo José Mariano Beristáin,[58] Antonio Bergosa y Jordán, obispo de Oaxaca y luego arzobispo de México (1811-1815), o Juan Cruz Ruiz de Cabañas, obispo de Guadalajara, alegando que la presencia española en el Nuevo Mundo fue designada por la Divina Providencia. El cabildo de la catedral metropolitana, a su vez, no vaciló en condenar la Constitución de Cádiz.[59] José Mariano Beristáin puso en tela de juicio la reivindicación que hicieron los criollos de la virgen de Guadalupe para defender su postura. Al contrario, según Beristáin: "María de Guadalupe bajó a Tepeyac para autorizar esta orden: la conquista y la subordinación de los indios a la católica España".[60]

En cuanto Hidalgo se sublevó, el arzobispo de México, Francisco Javier Lizana y Beaumont, no tardó en condenar la rebelión evocando los acontecimientos en Francia posteriores a 1789.[61] Su discurso es revelador para el pensamiento eclesiástico no sólo frente a la rebelión de Hidalgo, sino para conocer la visión del clero en general. En su lenguaje político-social se refleja como tradicional; habla de "mi amado clero" y de sus feligreses como "dóciles ovejas" (p. 385). Los insurgentes no representan sino "personas díscolas" (p. 386). Para denunciar el peligro que emana de esta insurrección no tarda en evocar la imagen del "Antichristo" (p. 387). Aquellos que pretenden el poder mediante una rebelión son "los hijos del Satanás" (p. 387). El amor al próximo, la caridad cristiana eran —sin duda alguna— los "preceptos" que aconsejó el arzobispo para resolver la querella entre europeos y criollos.

Lizana y Beaumont comparte la visión angustiada de un "contagio revolucionario" a través del Atlántico: "¿No lo veis verificado en la revolución de Francia?" (p. 388). Según los cálculos de este clérigo, en los veintiún años, desde 1789 hasta 1810, se habían registrado dos millones de víctimas en Francia. Por cierto, Napoleón no fue menos peligroso para la religión que los propios jacobinos; lo que es más: se le equiparó con el jacobinismo. Este nombre conllevó todos los males de la Europa revolucionaria. El arzobispo establece

[56] CALVO DURÁN, 1812.
[57] BRINGAS, 1812.
[58] BERISTÁIN, 1809; BERISTÁIN, 1811.
[59] MORALES, 1975, pp. 83s.
[60] BERISTÁIN, 1809a, p. 10.
[61] LIZANA Y BEAUMONT, 1810.

entonces una relación entre Hidalgo y Napoleón, ya que ambos cometían crímenes tales como "publicar la guerra, desobedecer a las potestades legítimas, autorizar el robo, promover el desorden" (p. 388). El fantasma de la revolución francesa había llegado ahora a la Nueva España y parecía haber estremecido a toda la Iglesia. Por su lenguaje bíblico y sus "exempla" del Antiguo Testamento se reflejaba la orientación hacia una base de valores indiscutibles. El arzobispo no entra en discusiones escolásticas, ni discute el tema del pacto entre el monarca y los súbditos: todas estas consideraciones le son ajenas. Para convencer a su público —a su diócesis— no recurre a las discusiones jurídicas, sino a verdades cristianas.

Al condenar la rebelión de Hidalgo, el obispo de Guadalajara, Juan Cruz Ruiz de Cabañas, tampoco estuvo dispuesto a entrar en discusiones de índole escolástica.[62] Su pensamiento se restringe a nociones como "la santidad, pureza, y hermosura de vuestras cristianas virtudes" (p. 410). Cuando Ruiz de Cabañas utiliza la palabra libertad, la conecta inmediatamente con una conotación negativa hablando de "la insolente e ilimitada libertad de cometer todo género de crímenes" (p. 410). "Confusión y anarquía" son los términos con los cuales el obispo califica al proyecto social y político de estos "caudillos y autores" (p. 410). Cuando habla del régimen político y del orden social, éstos se fundan en "las divinas, las naturales y las humanas leyes" (p. 410), sin que el obispo Juan Cruz Ruiz de Cabañas entre más en la explicación de esta frase.

Se ha calificado a Abad y Queipo como a una especie de pensador liberal. Este juicio se funda, entre otras cosas, en la reacción del obispo electo respecto a la Constitución de Cádiz, a la cual se refirió como "una constitución, la más liberal, la más justa y más prudente de quantas se han visto ahora en las sociedades humanas".[63] Pero uno puede preguntarse si esta evaluación en plena época del constitucionalismo gaditano no significó otra cosa que cierto tipo de oportunismo y legalismo respecto al poder central. A su vez, en sus escritos relativos a la sublevación de Hidalgo no encontramos ninguna justificación para esta caracterización de liberal.[64] La rebelión política conlleva la revolución social: éste fue el claro mensaje de Abad y Queipo. Cita en este contexto los acontecimientos de Santo Domingo, que no describe con detalles; sólo evoca el hecho como tal. Al referirse a la rebelión habla de un "engaño" (p. 390). Emplea la imagen de la jerarquía al dirigirse a los insurgentes cuando constata: "yo tengo derecho incontestable a vuestro respeto, a vuestra sumisión y obediencia". Este razonamiento eclesiástico refleja, más que nada, su pensamiento político.

[62] CRUZ RUIZ DE CAVAÑAS, 1810, p. 410.
[63] Citado según BRADING, 1992, p. 206. LUNA, 2002.
[64] ABAD Y QUEIPO, 1810, pp. 390s.

Por lo tanto los que se han alzado son "perturbadores del orden público, seductores del pueblo" (p. 392). Si se consideran sus escritos públicos, Abad y Queipo nos da una imagen contradictoria, que rehúsa la calificación contundente de liberal. Con su lenguaje político Abad y Queipo no se situó muy lejos del imaginario político de Juan Bautista Díaz Calvillo, un renombrado orador católico, cuyo análisis de la situación moral y política en la Francia de 1789 y el México de 1810 era contundente:

> La corrupción de costumbre, el escándalo y todo género de pecados públicos se habían extendido mucho entre nosotros. Habiamos sido castigados generalmente con terremotos, hambres, pestes, carestías y otras penas; nos hicimos desentendidos de estos avisos paternales de la misericordia de Dios: continuamos en el pecado. Amonestonos el señor con el terrible exemplar de la revolucion de Francia en el año de 1789; bien supimos el desenfreno de las pasiones mas ciegas y brutales fué su causa única; no ignoramos los espantosos males que ocasionó y aun seguirá ocasionando; nos hicimos tambien sordos á esta voz.[65]

En vez de resaltar la importancia de cada ser humano y de su personalidad, frailes como Josef del Salvador, un carmelita descalzo, atacan la atención prestada al individuo como "egoísmo".[66] Annick Lempérière constata que "las palabras que empleaba el liberalismo, en realidad, eran las mismas que las de la cultura pública premoderna".[67] Pero al analizar gran parte del discurso eclesiástico durante las guerras de independencia, muchas veces el lenguaje del clero mexicano se queda fuera de esta calificación: en vez de seguir los argumentos escolásticos —que hubieran podido constituir un lazo común que propiciara malentendidos—, los términos de los clérigos se basan en imágenes bíblicas y aun en el Antiguo Testamento.

LUTERO Y EL ESPÍRITU SEDICIOSO

Entre los textos que conectan el año 1789 directamente con el de 1810 figura una carta pastoral de Manuel Abad y Queipo del año 1812, donde se dedica detenidamente al problema revolucionario. Ya muy al principio expresa su rechazo al filósofo Juan Jacobo Rousseau al referirse a "los delirios elocuentes del

[65] DÍAZ CALVILLO, 1812, p. 169.

[66] M.P. Fr. Josef del SALVADOR: Sermon de la primera dominica de adviento, precado al rey nuestro señor en su capilla el día 27 de noviembre de este 1814, pp. 13 y 21.

[67] LEMPÉRIÈRE, 1998, p. 55; LEMPÉRIÈRE, 1999.

ciudadano de Ginebra".[68] Que las sociedades necesitan uno que dirige, es una verdad que no permite discusiones para el obispo: "In unamquamque gentem praeposuit rectorem. El Señor es el que concede á las sociedades, á sus gefes y rectores la potestad legítima para su regimen y gobierno; pues no hay sobre la tierra otra potestad justa y legítima que la que procede de Dios" (p. 443).

No cabe duda de que Abad y Queipo rechaza la idea del contrato social, cuyo portavoz más importante —Rousseau— fue duramente criticado por el obispo electo (p. 446). También en el mismo lenguaje, Manuel Abad y Queipo revela sus simpatías por un modelo político conservador. Habla muchas veces del "cuerpo y de cada uno de sus miembros" (p. 443). Recurre entonces a la imagen organicista, imaginario social por excelencia del conservadurismo político: "como circula la sangre en el cuerpo humano" (p. 448). Para fundar sus ideas sobre la sociedad, Abad y Queipo se sirve constantemente del Antiguo Testamento, de los ejemplos descritos de la historia de Israel.

En lo que a la vida social y política se refiere, no cabe la menor duda de que su orientación es tradicional, aunque en la historiografía más de una vez haya sido calificado de liberal.[69] Pero habrá que distinguir entre sus ideas respecto al orden económico y sus conceptos sobre el orden social y político. Tal vez el hecho de que la Inquisición intentara hacerle un proceso haya cegado a la historiografía a la hora de reconocer la fuerte influencia conservadora de este personaje. Hablar de constitución —como lo hizo Abad y Queipo— no es forzosamente un signo de liberalismo. Por cierto, las actas del congreso de Viena de 1815 también hablaron de la constitución sin que esto significara "liberalismo". También el texto de Abad y Queipo se queda en esta ambigüedad. Su biógrafa Lillian Estelle Fisher le calificó "as a peculiar combination of conservativism and liberalism".[70]

Para ilustrar el estado grave en el cual se encontró la población rural de México y del Bajío, Abad y Queipo recuerda —y esto nos puede sorprender aún más— la rebelión de los campesinos alemanes ("Bauernkrieg") ocurrida en 1525 (p. 444) y a Martín Lutero ("el gran heresiarca") (p. 444).[71] Por cierto, Lutero condenó aquella rebelión de los campesinos-labradores, pero para parte de los señores alemanes la culpa la tenía el "Reformador" por haber proporcionado las bases ideológicas en su doctrina teológica. Para Abad y Quei-

[68] Carta pastoral del ilustrísimo obispo electo gobernador del obispado de Michoacán. 1812, en: Hernández y Dávalos: Colección de Documentos, México 1880, tomo IV, pp. 439-485, p. 441.

[69] "Liberal prelate" se llama el capítulo de BRADING, 1994, tratando de Abad y Queipo, pp. 228ss.

[70] FISHER, 1955, p. 1.

[71] Para la imagen de Martín Lutero que queda sin estudiar en la Nueva España y México, véase: MAYER, 2004. No se prestó la debida atención a la figura del "Reformator" en las historias generales como por ejemplo BASTIAN, 1994.

po estaba claro que "Lutero [...] violó la sagrada escritura en quanto á la autoridad de la Iglesia" (p. 444). Con todo esto se nos revela que Abad y Queipo seguía las discusiones en el seno de la Iglesia y del mundo católico, aunque desgraciadamente no nos indicó los autores que había leído ("Así pues, todos los autores católicos sostienen", p. 444).

Pero llama especialmente la atención que Abad y Queipo mencionara y atacara a Lutero, estudiante de la universidad de Erfurt. Si bien se asocian a los insurgentes todos los males teológicos, a la vez y de acuerdo con el padrón de la tradición eclesiástica-medieval ("luteranismo, judaísmo, materialismo y otros", p. 107) el constante insistir en la persona de Lutero es sumamente revelador. Igualmente llama la atención que Agustín Pomposo Fernández de San Salvador, rector de la universidad, también se refiriera a "la heregía de Lutero" en un texto.[72] Como Abad y Queipo, este clérigo mira hacia Italia y los disturbios que sufrió la religión de Roma en otros países católicos (p. 602).

El edicto del tribunal de la Inquisición del 13 de octubre de 1810 estableció la equiparación de Hidalgo con Lutero y acusó al cura de Dolores: "adoptáis de Lutero en orden a la divina eucaristía y confesión auricular".[73] Si bien esta cita versa sobre un aspecto teológico, el texto termina con una referencia al reformador alemán que critica las consecuencias morales y políticas de su doctrina. El edicto inquisitorial dirigido a Hidalgo concluye:

> [...] pues todas [las maniobras] se dirigen a derrocar el trono y el altar, de lo que no deja duda la errada creencia de que estáis denunciando y la triste experiencia de vuestros crueles procedimientos, muy iguales, así como la doctrina, a los del pérfido Lutero en Alemania" (p. 401).

El incriminado Miguel Hidalgo, a su vez, se defendió negando la comparación con Lutero: "Se me imputa también el haber negado la autenticidad de los Sagrados Libros, y se me acusa de seguir los perversos dogmas de Lutero. Si Lutero deduce sus errores de los libros que cree inspirados por Dios ¿cómo el que niega esta inspiración, sostendrá los suyos, deducidos de los mismos libros que tiene por fabulosos?".[74] Fue el profesor de Wittenberg quien abrió la caja de Pandora al insistir en la conciencia individual, y por consiguiente en la libertad del individuo; por lo tanto, se deploraron en México en el año de

[72] Fernández de San Salvador, 1812, p. 597.

[73] Edicto del tribunal de la Inquisición, en el cual citó al sr. Hidalgo para que compareciera a responder a los cargos que se le hacían, y excomulgó a todos los insurgentes. 13 de octubre 1810, en: Genaro García (ed.), El clero de México, pp. 399-401, p. 399.

[74] Hidalgo y Costilla, p. 402.

1811 "las herejias y la desfrenada libertad de conciencia"[75] que derivaban en cierto sentido de su propuesta reformista del siglo XVI.

En el año de 1812, el clérigo Juan Bautista Díaz Calvillo publicó sus reflexiones sobre los años pasados desde 1808 hasta 1812.[76] Al hablar de la rebelión de Hidalgo, el autor caracteriza al cura de Dolores como "poseído del abominable vicio de luxuria", lo cual constituyó una de las críticas del temprano conservadurismo que vio el mundo tradicional amenazado por un nuevo orden económico que rompería los esquemas tradicionales y —hay que precisar respecto a la Iglesia— llevaría a la descatolización. Por cierto, el propio Miguel Hidalgo infesta contra los españoles también con argumentos que delatan la veneración por el lucro: "Ellos no son cátolicos sino por política: Su Dios es el dinero", así como "El movil de todas estas fatigas no es sino su sórdida avaricia"; una crítica que puede sonar a los viejos tópicos, pero que con los cambios de la segunda mitad del siglo XVIII recobró matices de una postura semejante al primer conservadurismo.[77] Díaz Calvillo resalta además el hecho de que Hidalgo fuera acusado de "luteranismo, judaismo, materialismo y otras cosas". Que el luteranismo se mencione junto con la filosofía "materialista", así como otras doctrinas religiosas, nos demuestra que se mezcló lo político con lo religioso. Según Díaz Calvillo, Lutero significó uno de los momentos más nefastos de la historia de la Iglesia (p. 213). Para el Dr. fray Luis Carrasco, quien escribió en 1811 un prólogo al sermón publicado de Diego Manuel Bringas, clérigo de Quéretaro, la semejanza entre Hidalgo y Lutero era innegable. En ambos ve la misma herejía:

> [...] la proclama y falsos pretextos del judayzante Hidalgo llamado por los suyos Generalismo, por que ha repetido los graznidos del cuervo de Alemania quando gritó allá destempladamente viva el Evangelio, y mueran los papistas.[78]

Que el "cuervo de Alemania" era Lutero, de esto no cabe duda, ya que el teólogo alemán había sido mencionado en el párrafo anterior. Fray Diego Manuel Bringas, a su vez, también ve la amenaza de "las heregias y la desfrenada libertad de conciencia".[79]

Recordar la figura de Lutero —más que de los otros grandes disidentes: Wyclif, Zwinglio o Calvino— evoca el momento del gran cisma de la cristian-

[75] BRINGAS, 1811. Prólogo del dr. Fray Luis Carrasco, p. 31.

[76] DÍAZ CALVILLO, 1812.

[77] HIDALGO Y COSTILLA, 1810, p. 403.

[78] BRINGAS, 1811, sin página.

[79] BRINGAS, 1811, p. 31. También se ve como problema de "la desenfrenada libertad" en el escrito de ZAPATA, 1814.

dad. En la época revolucionaria, la Iglesia romana a ambos lados del Atlántico contempló los inicios de esta dolorosa separación.

Una publicación española de 1793, por segunda vez editada en México en 1814, hace hincapié en estos orígenes. Al capuchino gaditano Fidel del Castillo le angustia la amenaza revolucionaria y secularizante:

> Yo entro en las Bibliotecas que contienen la historia de los siglos que se han precedido; yo registro sus estantes, abro sus archivos [...]y yo leo, que los Luteros, Calvinos, Wilcletos [Wyclif], Macchiavelos [...] han transmitido a tu [Iglesia Católica] todo aquel furor, toda aquella rabia, que para hacer odiosa la Santa Iglesia Romana, y los Sacerdotes".[80]

Al fin y al cabo, defenderse contra Lutero y Napoleón significaba guardar la religión católica en México, como los clérigos no cesaron de subrayar. Francisco Severo Maldonado, si bien abogó por la independencia, no permitió duda en esta verdad.[81]

Si bien es verdad que la Iglesia novohispana —y luego la mexicana— fue marcada por las características de las diferentes regiones, intendencias y estados, de sus estructuras económicas, sociales, culturales y étnicas —que, por ejemplo, en el caso de Puebla y de Jalisco revelaban grandes diferencias[82]—, es de llamar la atención que el rechazo a los procesos revolucionarios y el análisis de que el mal revolucionario tenía sus raíces en la Reforma protestante —y en el caso concreto en la herencia que dejó Martín Lutero— eran un sentir compartido por el clero, independientemente de estas particularidades regionales. Según Brian Connaughton, hay notables diferencias en los discursos de los distintos obispados, más no es menos cierto que el *aggiornamento* de la Iglesia a las exigencias y corrientes de la sociedad contemporánea tenía límites.

LA APORTACIÓN DEL CLERO AL INICIO DEL CONSERVADURISMO EN MÉXICO

Ser "luterano" era una de las acusaciones eclesiásticas más corrientes en esta época de las "Luces" y de la transición política. Al evocar los nombres de Rousseau, Voltaire o d'Holbach, los autores eclesiásticos advertían a partir de

[80] CASTILLO, 1814, p. 49.

[81] Véase la selección de textos de este autor publicados en ROVIRA, 1998, tomo I, pp. 192-211.

[82] En este sentido hay que remitir a las observaciones de CONNAUGHTON, 2001, así como a otros estudios en aquel tomo.

1789 contra los peligros de la Ilustración y del liberalismo naciente. Pero el panorama de los adversarios de la Ilustración no se conformó con estos personajes. Fue Lutero, para el discurso del naciente conservadurismo católico, uno de los personajes responsables de la "sedición". Para el mundo católico, los contratiempos políticos y morales de la época revolucionaria emanaron del protestantismo y de Lutero. Con su propuesta de libertad espiritual, al fijar la importancia de interpretar la Biblia de manera individual, Lutero abrió también el camino para individualizar la religión. Para los católicos, el origen de la "libre conciencia" se remontaba a la doctrina del agustino alemán. La idea del individuo —tan cara a muchos reformadores borbónicos y a los ilustrados— se llegó a considerar como una especie de "pecado mortal de la modernidad".

La crítica a la "philosophie eclairée" fue muy difundida y no comenzó con la revolución francesa, sino se hizo sentir mucho antes —a partir del auge del reformismo ilustrado— entre muchos europeos, y a saber, entre los católicos. En muchos países europeos algunos grupos tradicionales y sociales, particularmente la nobleza y el clero, comenzaron a discrepar profundamente con la política "absolutista" que iba en contra de la tradicional "sociedad civil".[83] La oposición antirreformista se resistió al afán burocrático de "modernizarlo todo" y de querer "controlarlo todo". La pretensión de los burócratas reformistas a la cada vez mayor estandarización de los sectores de la vida social y a la uniformidad fue la crítica al absolutismo, el blanco principal contra el cual no se engendró una ideología elaborada. En cambio, se hizo hincapié en las instituciones de la vida social orgánicas y "naturales", que se concibieran a la vez como singulares y desarrolladas con base en la tradición histórica.[84] Se discrepó profundamente respecto a la importancia de la libertad individual —idea acariciada por los ilustrados y luego por los liberales— abogando en favor de la tradición corporativa y comunitaria. Lo que es más: se rechazaba la fe progresista tanto en la humanidad como en el individuo y se orientaba más bien a la historia como un *masterplan* para el provenir. En esta crítica a las "Luces" se ven los primeros brotes del conservadurismo, si bien algunos autores como Kondylis remontan el inicio del conservadurismo, aun en la fase del naciente absolutismo, al prinicipio del siglo XVI.[85]

[83] VALJAVEC, 1978, así como nota 85.

[84] Esta crítica fue general a todos los sectores sociales, y también se refleja en las reformas de los sistemas jurídicos, *cf.* TAU ANZOÁTEGUI, 1992, esp. p. 191.

[85] Veáse además los títulos de la nota 13. Para Kondylis la sociedad civil de la Edad Media y comienzos del siglo consistía en el equilibrio político-jurídico entre los estamentos, a saber el rey y la nobleza. El creciente absolutismo (por cierto, término y concepto muy discutido entre tanto en la historiografía europea) y la filosofía de la soberanía según Bodin fueron los ele-

En Francia se formó un movimiento de los "anti-philosophes" desde mediados del siglo XVIII, y también en Alemania o en la propia España, donde se oyeron ecos en contra de las "Luces". La formación del "partido aragonés" alrededor del conde de Aranda —con una política moderada, pero escaso éxito de momento— y la facción de los golillas (en torno de Campomanes y Floridablanca) reflejan las luchas intestinas de la Corte. Hace tiempo Carlos Corona llamó la atención al hecho de que ya bajo Carlos III algunos círculos nobles se reunieron alrededor del futuro rey Carlos IV, quien a su vez vería crecer la oposición bajo su hijo Fernando.[86] Este último sería el centro de una "révolte nobiliaire" igual que se produjo en la Francia prerrevolucionaria (por ejemplo, el édit Ségur). Otro signo de oposición contra las innovaciones fue el éxito de los frailes, como fray Diego José de Cádiz o el padre Fullana, que lograron reunir un gran público. Estos clérigos atacaron firmemente los (nuevos) consulados, los logros en el comercio y la economía, así como las Sociedades Económicas de los Amigos del País.

Si nos fijamos en el intercambio de ideas y nos preguntamos por aspectos de la intertextualidad —aspecto hasta la fecha muy pocas veces tomado en cuenta en el análisis del discurso eclesiástico— nos encontramos con una de las expresiones más tempranas de esta interpretación en *La falsa filosofía* del monje gerónimo español Fernando de Zeballos[87] (nacido en 1721) quien estableció una relación directa entre el protestantismo y Lutero con la Ilustración y los "filósofos" del siglo XVIII. Ya en 1773-1776 Zeballos había publicado y términado su obra *La falsa filosofía*.[88] Es en esta obra que encontramos la llave para explicar la referencia a la guerra de los campesinos alemanes en 1525 evocada por Abad y Queipo. Zeballos cita ampliamente este ejemplo histórico para advertir los desórdenes

mentos que rompieron este ideal y consenso, fortaleciendo la lucha de la nobleza en contra de esta tendencia centralizadora afín de preservar la antigua *societas civilis*, contienda en la cual Kondylis ve el inicio temprano del conservadurismo. *Cf.* KONDYLIS, 1986, esp. pp. 65ss. No se puede entrar aquí en un debate específico, pero resta la objeción de que si bien había una lucha política entre nobleza y monarquía, la posición social de la nobleza no se discutía como tal. Este cuestionamiento de la posición de la nobleza no se dio sino con el reformismo del siglo XVIII, donde a mi modo de ver, se alcanzó un nivel cualitativo totalmente diferente a todos los ideales sociales anteriores. Además Kondylis sólo se fija en la nobleza, no prestando la debida atención al papel del clero, como sería el caso en la Nueva España.

[86] CORONA, 1957.

[87] Respecto a este personaje ("Ceballos" o "Zeballos", aun en las fuentes "Cevallos" o "Zevallos"), veáse la voz "Ceballos, Fernando de OHS" , Diccionario de Historia Eclesiásticas de España. Dir. por Quintin Aldea Vaquero/Tomás Marín Martínez/José Vives Gatell. 4 tomos. Madrid 1972, tomo I, pp. 395s.

[88] ZEBALLOS, 1773-76. [Biblioteca Nacional de México, Fondo Reservado] *Cf.* HERRERO, 1994, pp. 91-104; no se menciona ese debate en AYMES 1991.

originados por la "irreligión".[89] Muchas publicaciones eclesiásticas que circulaban en México en esa época hablaban de la "falsa filosofía", lo que demuestra que el clero mexicano estaba bien informado de los debates europeos, sirviéndose de éstos y empleándolos para las específicas realidades novohispanas.[90]

Si seguimos el aspecto de intertextualidad se da otro fenómeno revelatorio. Muchos de los argumentos desplegados en textos mexicanos recuerdan los escritos que después de la revolución francesa fueron publicados por el tradicionalista francés Joseph de Maistre (1753-1821). Si bien varios argumentos ya se habían formado en la época de la antiilustración y sintonizan con la crítica a la secularización en México, el conservadurismo católico europeo encontró su primer gran teórico y propagandista en este autor. Para De Maistre era evidente:

> [...] depuis l'époque de la réformation, il existe en Europe un esprit d'insurrection qui lutte d'une manière tantôt publique, tantôt secrète, mais toujours réelle, contre toutes les souverainetés et surtout contre les monarchies.[91]

Para este francés católico y defensor del Papado estaba claro que "Le grand ennemi de l'Europe, [...] le père de l'anarchie, le dissolvant universel, c'est le protestantisme" (p. 64). Esta religión llevó consigo una consecuencia política:

> Qu'est-ce que le protestantisme? C'est l'insurrection de la raison individuelle contre la raison générale. [...] De là ce caractère terrible que le protestantisme déploya dès son berceau: il est né rebelle, et l'insurrection est son état habituel (p. 64 y 66).

De Maistre condenó enérgicamente todo este movimiento: "Son nom même est un crime, parce qu'il proteste contre tout" (p. 67). Al explicar los orígenes de la revolución francesa no cabe la menor duda: el teórico francés lo explica con los mismos argumentos ya desarrollados en los textos mexicanos: "La Révolution Française ne fut qu'une suite directe, une conclusion visible et inévitable des principes posés dans le seizième et dans le dix-huitième siècles."[92] Si la Reforma protestante era el inicio del "mal moderno", Lutero era el padre de esta desdicha. En su obra "Du Pape", De Maistre llama a Lutero:

[89] ZEBALLOS, 1773-76, tomo V, 1775, pp. 54-69.

[90] BARCENA 1808, p. 11 ("la falsa y seductora filosofia"). FERNÁNDEZ DE SAN SALVADOR, 1812, p. 598 menciona tanto a "Sr. Zeballos" como a "la falsa filosofía", p. 598. Así como SAN MIGUEL, 1793. *cf.* también HERREJÓN PEREDO, 1991.

[91] MAISTRE, 1798, p. 64.

[92] MAISTRE, 1819.

"le chef des réformateurs".[93] Escuetamente constata el protagonismo del alemán: "Luther paraît, Calvin le suit."[94] Si bien De Maistre publicó su obra bastantes años más tarde, en los círculos católicos sus visiones del orden social tradicional se conocieron ya en los tiempos de Napoleón. Por cierto, De Maistre tenía vínculos familiares y profesionales en Torino, que fue luego centro de los refugiados de la revolución francesa.

Este intercambio de ideas a través del Atlántico deja todavía muchas interrogantes sobre los flujos de información. Aparte de los movimientos migratorios de miembros de la Iglesia y del comercio de libros, cabe pensar en la reimpresión de folletos españoles que se habían editado en la península ibérica en la época de las guerras revolucionarias. No se pretende aquí sugerir una vía única de intercambio de Europa con América, pero cabe hacer hincapié en el flujo de información entre los dos continentes. De todos modos queda demostrado que en la época de las revoluciones atlánticas no sólo se intercambiaron las ideas del liberalismo y del constitucionalismo, sino que los grupos de corte tradicionalista también transmitieron sus nociones frente al continuo cambio político y filosófico. No sólo se trataba de las nuevas ideas sobre la soberanía del pueblo, como dijo Castillejos, sino hay constancia de la resistencia a los innovadores conceptos de orden político-social.

Pero en este discurso católico había además un rasgo específicamente americano y mexicano. La identidad católica de la América hispana fue un hecho hasta la fecha indisputable. Se produjo desde el principio de la colonización, en el mismísimo momento en que en Alemania se iniciaba la reforma luterana. Muy pronto surgieron en los años veinte del siglo XVI voces que hicieron hincapié en aquel movimiento paralelo, entre la pérdida de terreno para el catolicismo y Roma en Europa y la conquista de nuevas tierras de evangelización en América. De acuerdo con esta interpretación los dos protagonistas principales —Hernán Cortés y Martín Lutero— supuestamente habían nacido en el mismo año de 1483.[95] Autores como fray Bernardino de Sahagún o Juan Solórzano y Pereira se hicieron eco de la idea de una América plenamente católica. Además la obra evangelizadora de España había servido para justificar su presencia en el Nuevo Mundo, hasta que fray Servando Teresa de Mier insistió en el carácter autóctono del catolicismo de México, independiente de España y directamente ligado al apóstol santo Tomás.

Desde los inicios de la evangelización, los misioneros y luego el clero secular concibieron a América como baluarte del catolicismo. Esta idea muy po-

[93] MAISTRE, 1821, p. 189.

[94] MAISTRE, 1819, p. 529.

[95] REYNOLDS, 1959 y 1962.

pular dentro del clero en México persistió hasta el siglo XVIII y vivió un nuevo auge en la época revolucionaria. En 1749 el jesuita Francisco Javier Carranza había predicho que llegaría el momento en el que el papa buscaría refugio en el Nuevo Mundo y especialmente en México. No asombra que el lugar idóneo para establecer la sede apostólica fuera —según este canónigo— el cerro de Tepeyac, con su devoción mariana de la virgen de Guadalupe. En la era de las revoluciones atlánticas, José Mariano Beristáin se pronunció en el mismo sentido: México y la América hispánica constituyen el baluarte contra la secularización y la Europa afligida de herejes.[96] Que en Europa dominaba "el veneno de la heregía" era parte esencial de este escenario y análisis.[97] La América católica frenaría las acciones de ingleses y franceses.[98] Para mantener un "balance of power" religioso en el mundo hacía falta el peso católico de América en contra de una Europa descristianizada.[99]

Al haberse firmado el Tratado de Córdoba y una vez declarada la independencia y garantizada la religión católica, un miembro anónimo del clero se prestó a saludar este hecho como acto de Dios:

> No basta esto solo: dispon que se congreguen nuestros obispos, prelados y sabios eclesiásticos para que en la cierta confianza de que el Gobierno los ha de sostener, y de que los dóciles Americanos los han de obedecer, establezcan los cánones oportunos á conservar tu Santa Religion de tantas maneras amenazada y combatida en el presente tiempo por la impiedad y la heregia".[100]

La identidad del clero mexicano fue claramente definida y la crisis de transformaciones políticas no hizo sino reforzar este carácter: para hacer frente a estos cambios había que guardar los valores tradicionales católicos. En suma, se podrá resumir que el conservadurismo incipiente, propagado y formulado por el clero en México tuvo como objetivo principal garantizar el orden social, la jerarquía y las costumbres. La palabra "orden" es la que más resuena en los textos escritos por el clero. No interesan tanto estructuras y problemas políticos (temas constitucionales, etc.) ni las cuestiones económicas. Estos objetivos discutidos en México concuerdan con el conversadurismo de "ordo" de los franceses, italianos o alemanes católicos, pero tienen orientaciones distintas al conservadurismo inglés de filiación burkeiana, que sí hizo hincapié en las tradiciones,

[96] BERISTÁIN DE SOUZA, 1947, pp. 52-53.
[97] SALVADOR, 1815, p. 8.
[98] BRINGAS, 1812, pp. 31 y 35.
[99] *Ibidem*, p. 35. ANÓNIMO, 1821, p. 5.
[100] Acción de gracias e invocacion, p. 5.

aunque subrayaba además los valores de la sociedad de propietarios, noción económica e individualista que no armonizó con las aspiraciones del clero mexicano arraigado en la tradición corporativista y comunitaria.[101] Asimismo, las diferentes culturas religiosas entre el mundo hispanohablante o latino y el mundo anglosajón contribuyeron a distanciar el conservadurismo de los países latinos en relación con los países germanos. Llama la atención que en ningún escrito eclesiástico respecto a la insurreción se mencionara la Consolidación de los Vales, que normalmente se cita como uno de los factores primordiales del fuerte desencanto del clero con la monarquía. Parece que los aspectos económicos tuvieron menos importancia en el momento de la crisis política, cerrándose las filas entre Iglesia y Estado. En resumidas cuentas tiene que constatarse que el conservadurismo *à la* De Maistre y el tradicionalismo francés forman una corriente antimoderna muy intransigente que no es representativa para todos los partidarios de posiciones conservadoras.

LA OPINIÓN PÚBLICA Y LA IGLESIA

Actitud protoconservadora y opinión pública: ¿cuál fue la relación entre ambas? ¿Había una lucha por ganar la opinión pública? ¿Intentó la Iglesia difundir sus ideas a un público amplio y tomó parte en la construcción del espacio público? El tema del espacio público en tiempos de la independencia y los siglos XIX y XX constituye un tema de investigación reciente, pero en la búsqueda de la formación de la "sociedad civil" —o por lo menos de una especie de embrión de ésta— predomina el interés por los actores "laicos". Efectivamente se iban estableciendo nuevas formas de sociabilidad y de expresiones de opinión que —a la vez— llevarían o deberían llevar a una nueva constitución de lo público; si bien partes de la élite a través de sociedades secretas o logias masónicas parecen haber sido contrarios a la ampliación del espacio público.[102]

Entre los medios de comunicación de los cuales se sirvió el clero se contaba en primerísimo lugar el sermón. Para citar un ejemplo: cuando se difundió en México la noticia de que la constitución gaditana se había revocado, la reacción del clero fue unánime; pocos días después el cabildo catedralicio celebró la abolición. Fue desde el púlpito que el doctor Mariano Beristáin anunció el fin de la época constitucional tanto en España como en la Nueva España. Lo mismo pasó con la noticia de la insurrección de Iturbide, cuando el

[101] Remito al sugerente artículo de LOTTES, 1988, pp. 609-630.

[102] Veáse al respecto GUEDEA, 1992.

arzobispo de México envió cartas pastorales.[103] Este ejemplo es llamativo para comprender la noción del espacio público concebido por la Iglesia.

Pero además muchos de los edictos y bandos contra los insurgentes se publicaron y luego fueron colocados en la puerta de los templos. Así el público podía ponerse al tanto —por la lectura en voz alta por algún capacitado— de las novedades y de la postura de la Iglesia. No era la intención de la Iglesia crear una "opinión pública", sino anunciar las "verdades". Ahí tenemos un concepto de "público" que no debemos confundir con la "opinión pública" ya que la vía de comunicación era más bien unilateral en el sentido del término habermasiano de un "público representativo". Esto se puede observar cuando el arzobispo-virrey Lizana exhorta a sus feligreses. Ya el título de la publicación nos revela el tipo de sociedad y espacio público al cual apuntaba la Iglesia: "Exhortación pastoral" se titula un llamamiento del obispo de Oaxaca que rechaza la idea de la independencia en 1810.[104] La palabra "exhortar" se pone en muchos títulos de los mensajes que el clero emite al público.

No menos llamativo fue el proceder del virrey Calleja después del manifiesto de los Persas, revocando la Constitución. Él se sirvió del intercambio de cartas entre las autoridades, aunque tuvo el gusto de comunicar al cabildo constitucional que éste ya no tenía derecho de existir. De la misma manera prosiguió también la Audiencia.[105] El intercambio de misivas no sólo era un acto formal y por lo tanto significativo; refleja la manera en que se trataban las autoridades tradicionales. Fabricar medallas conmemorativas era un medio de comunicación tan tradicional que ya había sido utilizado en la Roma antigua.

Pero si la Iglesia no quería perder terreno e influencia, forzosamente tenía que hacer frente a las nuevas ideas recurriendo a la imprenta. Como lo demuestran las citaciones de proclamaciones, sermones publicados y bandos públicos, el mundo eclesiástico participó activamente en esta lucha por conquistar la opinión pública, ya que los textos se llevaron a la imprenta. Del discurso de Augustín Pomposo Fernández de San Salvador se imprimieron 30 000 (¡!) ejemplares; cifra elevadísima en aquella época.[106]

Uno de los pocos ejemplos con información concreta respecto a la distribución de los folletos se encuentra en el anexo de una publicación impresa en Puebla en 1814. Por lo visto el texto fue redactado y publicado por primera vez en Cádiz en 1793. Cruzó el Atlántico y vio su segunda edición en Puebla.

[103] ANNA, 1987, p. 149. MORALES, 1975, p. 89.

[104] RUIZ CABAÑAS, 1810.

[105] ANNA, 1987, pp. 150s.

[106] FERNÁNDEZ DE SAN SALVADOR, 1812, pp. 628-630; el precio del ejemplar en venta era de 3 1/2 reales.

Lo que es más, el anexo nos informa sobre los costos y los suscriptores de este folleto. Del pequeño cuaderno se imprimieron 500 ejemplares; una tirada corriente para la época. Los costos para estos ocho pliegos y medio de papel, la imprenta así como la encuadernación se cifraba en 68, 127.4 y 10 pesos, en total 213 pesos [*sic*]. A su vez un ejemplar se vendió en seis reales. 30 ejemplares se habían regalado y otros 270 fueron puestos a la venta. Lo que llama la atención es una breve lista de los suscriptores: se trataba de curas. Sus nombres son tan insignificantes como las parroquias en las cuales hacían su servicio: Mariano Peláez, cura de Atlamaxaltzinco [*sic*]; Mariano Pastrana, cura de Izúcar (este lugar, por cierto, escenario de batallas); Juan Herros, cura de Nativitas; Antonio Callejo, cura de Alxoxuca, e Ignacio Corranco, cura de Amozoc. Esta pequeña lista demuestra la difusión que pudieron alcanzar las publicaciones llegando a sitios incluso un tanto remotos.

La Iglesia se vio en una posición ambigua: apelar a las masas por medio de la imprenta pero sin querer instigarlas. Así siempre se advirtió en contra de los abusos de esta "santa y apreciabilísima libertad de imprenta".[107] El sector religioso pensaba que el nuevo espíritu y las nuevas sociabilidades no podían sino encontrar el repudio de la gente decente. Los que criticaban la política: "pasan muy bien en las cortes, y pueblos populosos rodando de café en café, y de fonda en fonda, tirando tajos y reveses sobre asuntos de gobierno". Los curas, en cambio, trabajaban por el pueblo y se preocupaban de los verdaderos problemas de la gente.[108]

A MODO DE CONCLUSIÓN: LA APORTACIÓN DEL CLERO MEXICANO AL TEMPRANO CONSERVADURISMO

En el momento de crisis provocada por las guerras revolucionarias, el clero en México intensificó el debate sobre su posición frente al cambio, a la vez político y cultural. Ésta se definió ante todo por la fe católica que se había visto arraigada en la Nueva España ya desde los inicios de la colonización. Si bien al principio algunos miembros del clero participaron activamente en la independencia, en todo el periodo de transformaciones, la mayoría se fue replegando en la tradición y en la catolicidad. Parece que los cambios de posición política son propios a todos los procesos revolucionarios como 1789, 1821 o 1989, cuando de repente se crean alianzas y coaliciones poco verosímiles antes de co-

[107] ANÓNIMO, 1820. La misma reticencia en VENEGAS, 1811.

[108] F.R. [*sic!*] Papel segundo contra el que se dice amante de la Constitucion. México 1820, p. 5.

menzar la rápida transformación política. No sorprende que algunos miembros de la Iglesia católica tomaran el camino del protoliberalismo, cuando otros siguieron una vía tradicionalista. Unos más dudaron sobre qué camino emprender, como el cánonigo oaxaqueño San Martín quien cambió varias veces de bando político.[109] Cabe resaltar que tanto Hidalgo como Morelos se declararon defensores de la fe católica y la constitución de Apatzingán afirmó la religión católica como religión exclusiva. Para la abrumadora mayoría del clero —recordémos que tan sólo diez por ciento como máximo siguió la causa insurgente— lo esencial de la construcción de la identidad eclesiástica consistió en salvaguardar el carácter católico al conservar estructuras de jerarquía social.

Eric van Young ha asegurado: "On the loyalist side of the struggle [de la independencia] the general level of church talent was more modest (or at least more reticent) and the development of promonarchist ideology and propagnada more firmly in the hands of secular writers and politicians."[110] Los ejemplos referidos nos invitan a otra interpretación. El clero en su gran mayoría —tanto la baja como la alta jerarquía— acarició un proyecto político, que durante mucho tiempo sintonizó fuertemente con la idea de la monarquía y con la Corona española. Lo que es más: los clérigos se hicieron eco del incipiente conservadurismo dando al debate político en México intenso fundamento ideológico. En todo caso, el deseo de la independencia política de España no era incompatible con el pensamiento conservador.

Hasta la fecha la abrumadura mayoría de los autores hacen hincapié en que el conservadurismo no surgió en México sino en los años treinta del siglo XIX, y tuvo su destape a partir de 1849 cuando Lucas Alamán fundó el partido conservador.[111] No va de sí mismo que en la obra de Alfonso Noriega se insiste en Burke, cuyo conservadurismo protestante fue muy particular y contenía no tantas similitudes con el mundo hispano y con las inquietudes del clero mexicano como con el pensamiento conservador de la Europa continental. La crítica protoconservadora del mundo católico a la Ilustración y la revolución francesa pasó prácticamente desapercibida para Noriega.[112] A su vez, muchos comentarios sobre el temprano conservadurismo se articularon

[109] GÓMEZ ÁLVAREZ e IBARRA, 1995.

[110] VAN YOUNG, 2001, p. 201.

[111] Hay que recordar en este contexto como uno de los estudios "pilotos", el de CHEVALIER, 1964. FOWLER/MORALES 1999.

[112] NORIEGA, 1993. Noriega tomo II, pp. 273ss, cita al historiador VALJAVEC, 1954, sin seguir sus sugerencias respecto al mundo católico y desarrollar una perspectiva comparativa. Si bien el título del libro de Romero/Romero 1986 reza ser una obra sobre el conservadurismo a partir de 1815, la obra no toca la problemática tratada aquí y se concentra más bien en los debates a partir de los años cuarenta del siglo XIX.

desde la perspectiva del liberalismo.[113] Will Fowler nos ha indicado la interpretación y discusión de Burke en México para los años de 1834-1835.[114] Pero esto sería una lectura muy tardía de este autor británico que publicó su texto en 1790.[115] De hecho, el periódico de orientación conservadora, *El Sol*, celebró al comienzo del 1824 tanto la libertad y la independencia como advirtió contra los excesos revolucionarios basándose en Edmund Burke.[116] Pero hay además un dato bibliográfico que debería llamar nuestra atención: ¡la primera edición en castellano de Burke se imprimió en México en el año de 1826![117] Lo mismo vale para el tradicionalista francés Joseph de Maistre. Según David Brading y Conrado Hernández López, no se discutió este tipo de conservadurismo sino a mediados del siglo XIX.[118] Pero en contra de esta observación hay que señalar —aparte de la similitud de opiniones en las citaciones mencionadas en este texto— una relativamente temprana presencia inmediata de De Maistre y de sus escritos en México: Una de sus pocas publicaciones en castellano se tradujo y se editó en México con el título "El principio regenerado de toda sociedad" en 1835. Llama la atención que de hecho la lectura de los textos escritos por el clero mexicano nos revela que sus ideas fueron conocidas desde muy temprano.[119] Claro está que el conservadurismo tardó en formarse en México hasta los años treinta del siglo XIX, y que había una diferencia entre el conservadurismo preconizado por círculos eclesiásticos y próximos a la Iglesia —especialmente la posición intransigente del tradicionalismo francés— y aquel conservadurismo propagado por los políticos y los partidos en formación con sus compromisos,[120] lo cual tiene su pa-

[113] Por ejemplo HALE, 1968, esp. pp. 11-38.

[114] Un primer avance respecto a la interpretación y discusión de las ideas de Edmund Burke, FOWLER, 1998, esp. pp. 60-66. No obstante, esto sería un debate muy tardíamente translado a México, ya que Burke ya publicó su crítica en 1790.

[115] Efectivamente un elenco de las publicaciones durante la guerra de Independencia nos indica que —de momento— no consta la edición o traducción de estos autores entre 1808 y 1821. Compárense el elenco de publicaciones en GARRITZ, 1990.

[116] *El Sol*, 1824.

[117] El ejemplar que consulté en la Biblioteca Nacional de México habla en el prólogo de una nueva edición, pero no me consta ningún dato de una publicación mexicana antes de 1826. Véase además Nation Union Catalogue, tomo 95, Pre-1956 Imprints. London 1970, p. 291, donde constata la imprenta Rivera como casa editorial.

[118] BRADING 1998, así como HERNÁNDEZ LÓPEZ, 2002.

[119] Esta traducción se publicó por la "Imprenta de G. a cargo de Arevalo" en la ciudad de México.

[120] *Cf.* para las alianzas políticas de un conservadurismo de partidos políticos en formación durante los primeros decenios del constitucionalismo mexicano, cf. recientemente el estudio de VÁZQUEZ, 1997.

ralelismo temporal en el desarrollo y en cierto eclecticismo de esta corriente política en Europa.

Al darse cuenta de que la monarquía española no podía garantizar el programa conservador, los clérigos —salvo ejemplos de la alta jerarquía o los de descendencia española— cambiaron de lealtad hacia el nuevo Imperio mexicano. Existió entonces este rasgo de "ultramontanismo" tan resentido en la historia de muchos países europeos del siglo XIX; rasgo que hay que resaltar también en la Iglesia mexicana, pero que para la época de la independencia se ha infravalorado un tanto en la historiografía. Y luego, en el momento de verse defraudado en sus esperanzas políticas, a partir de 1823, en la nueva república mexicana, el clero matizó de nuevo su lealtad. No faltaron quienes intentaron sintonizar a la Iglesia con la sociedad y las nuevas exigencias buscando compromisos. Así el conservadurismo de la Iglesia fue desarrollado por otros hacia un conservadurismo político. Pero respecto a la Iglesia —y para repetir la palabra estratégica— el "*aggiornamento*" tenía su límite. En el fondo, la mayoría del clero guardó su posición escéptica frente a las posiciones liberales y a un mundo en vía hacia la secularización, siguiendo fiel a una posición ya anteriormente propugnada. En el naciente conservadurismo mexicano, preparado en cierta medida por la tendencia jansenista y la fase preparatoria del protoconservadurismo a fines del siglo XVIII, encontramos la explicación a la postura de la Iglesia mexicana hacia la nueva república. La gran contienda que tanto ha impregnado la política mexicana del siglo XIX tiene ahí sus orígenes.[121]

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes primarias

ABAD Y QUEIPO, Manuel

1804 *Representación a nombre de los labradores y comerciantes de Valladolid de Michoacán en que se demuestran con claridad los gravísimos inconvenientes de que se ejecute en las Américas la Real Cédula de 26 de diciembre de 1804*, en Mesae Sugawara H. (ed.), *La deuda pública de España y la economía novohispana*, 1976, México, INAH.

1810 *Edicto del Ilmo. Sr. Obispo de Michoacán, D. Manuel Abad y Queipo, en el cual excomulgó a los jefes de la insurgencia y a todos los que les siguieran. 24 de sept. de 1810*, en Genaro García (ed.), Documentos inéditos o muy raros para la Historia de México, *El clero de México y la guerra de*

[121] OLVEDA, 1999, p. 8.

independencia [Mexico 1906], México,, Porrúa, núm. II, 2a. ed., 1975, pp. 390-393.

ANÓNIMO

1820 *Sobre el abuso de la libertad de imprenta*, México, Oficina de D. Alejandro Valdés.

1821 *Acción de gracias e invocación que se hace a Dios por la Independencia de la América Septentrional*, México, Imprenta de D. J.M. Benavente y Socios.

BARCENA, Manuel de la

1808 *Sermon que en la jura del señor Don Fernando VII (que Dios guarde) dixo en la catedral de Valladolid de Michoacán el Dr. D. Manuel de la Barcena*, México, Imprenta de Arizpe.

BERISTÁIN DE SOUZA, José Mariano

1809 *Discurso político-moral y cristiano*, México, Oficina de doña María Fernández de Jáuregui.

1811 *Declamación cristiana... a María Santísima de Guadalupe*, México, Imprenta de Arizpe.

1947 *Biblioteca hispano-americana septentrional* (5 vol.), México, Ediciones Fuente Cultural, 3ª ed., vol. II, pp. 52-53.

BRINGAS, Fray Diego Miguel

1811 *Sermón que en la Reconquista de Guanaxuato predicó extemporáneamente en la Iglesia parroquial de dicha ciudad, el padre..., misionero apostólico del colegio de la Santa Cruz de Querétaro, y capellán del exercito de operaciones del centro*, México, Imprenta de doña María Fernández de Jáuregui.

1812 *Sermón en la toma del inexpugnable fuerte de Tenango del Valle*, México, Imprenta de doña María Fernández de Jáuregui.

CALVO DURÁN, Francisco

1812 *Sermón dogmático, panegírico, eucarístico, moral*, México, Don Mariano de Zúñiga y Ontiveros.

CASTILLO, Fidel del

1814 *El Sacerdocio Real de los christianos caracterizados en el santisimo nombre de Jesus. Sermón panegirico* [Cádiz 1793], Puebla, Pedro de la Rosa.

CRUZ RUIZ DE CAVAÑAS, Dr. D. Juan

1810 *Edicto del Ilmo. Sr. Obispo de Guadalajara, Dr. D. Juan Cruz Ruiz de Cavañas, en el cual hizo extensiva a los habitantes de sus diócesis que abrazaran la causa de la independencia, las excomuniones fulminadas contra el Sr. Hidalgo por el Sr. Obispo de Valladolid, el tribunal de la Inquisición y el sr. Arzobispo de México. 24 de octubre 1810*, en Genaro García (ed.), *Documentos inéditos o muy raros para la Historia de México. El clero de México y la guerra de independencia* [Mexico 1906], México, Editorial Porrúa, núm. VIII, 2ª ed., 1975, pp. 409-414.

DÍAZ CALVILLO, Don Juan Bautista

1811 *Sermón que en el aniversario solemne de gracias a María Santisima de los Remedios, celebrado en esta Santa Iglesia Catedral el día de octubre de 1811 por la victoria del Monte de los Cruces*, México, Imprenta de Arizpe.

1812 *Noticias para la historia de Nuestra Señora de los Remedios desde el año de 1808 hasta el corriente de 1812*, México, Casa de Arizpe.

F.R. [sic!]

1820 *Papel segundo contra el que se dice amante de la Constitución*, México, Oficina de D. Alejandro Valdés.

FERNÁNDEZ DE SAN SALVADOR, Augustín Pomposo

1812 *Desengaños que á los insurgentes de Nueva España seducidos por los fracomazones agentes de Napoleón, dirige la verdad de la religión católica y la experiencia. Escritos por el doctor D. Agustin Pomposo Fernandez de San Salvador*, en: Juan E. Hernández y Dávalos, *Colección de Documentos para la Historia de la Guerra de Independencia de México de 1808 a 1821* (6 tomos: 1877-1882), México, Sandoval, tomo IV: 1880, pp. 589-630.

HIDALGO Y COSTILLA, D. Miguel

1810 *Manifiesto que el Sr. don Miguel Hidalgo y Costilla, Generalismo de las Armas Americanas y electo por la mayor parte de los pueblos del Reino para defender sus derechos y los de sus conciudadanos, hace el pueblo, contestando al Edicto anterior. 15 de diciembre de 1810*, en Genaro García (ed.), *Documentos inéditos o muy raros para la Historia de México. El clero de México y la guerra de independencia* [Mexico 1906], México, Editorial Porrúa, núm. V, Anexo A, 2ª ed., 1975, pp. 401-404.

LIZANA Y BEAUMONT, Dr. D Francisco Javier de

1810 *Exhortación del Ilmo. Sr. Arzobispo de México, Dr. D. Francisco Javier de Lizana y Beaumont, a los habitantes de su diócesis, para que no ayuden al sr. Hidalgo en la Revolución*, en Genaro García (ed.), *Documentos inéditos o muy raros para la Historia de México. El clero de México y la guerra de independencia* [Mexico 1906], México, Editorial Porrúa, núm. I, 2ª ed., 1975, pp. 385-390.

MAISTRE, Joseph de

1798 Réflexions sur le protestantisme dans ses rapports avec les souveraineté" [Torino 1798], en J. de Maistre, *Ouevres complètes*, Lyon, Librairie Générale Catholique et Classique, Tome VIII, 2ª ed., 1894, pp. 61-97.

1819 *Lettre a M. le Marquis sur l'état du christianisme en Europe. Paris, le 1 mai 1819*, en J. de Maistre, *Ouevres complètes*, Lyon, Librairie Générale Catholique et Classique, Tome VIII, 2ª ed., 1894.

1821 "Du Pape", en J. de Maistre, *Ouevres complètes*, Lyon, Librairie Générale Catholique et Classique, Tome II, 1892.

SALVADOR, M.R.P. Fr. Josef del
1815 *Sermon de la primera dominica de adviento, precado al rey nuestro señor en su capilla el día 27 de noviembre de este 1814*, México, Oficina de doña María Fernández de Jáuregui.
SAN MIGUEL, Fray Antonio de
1793 *Carta pastoral de fray Antonio de San Miguel sobre los males de la Revolucion Francesa*, en: German Cardozo Galué, *Michoacán en el siglo de las luces*, México, El Colegio de México, texto X, 1973, pp. 137-140.
RUIZ CABAÑAS, Juan Cruz
1810 *Exhortación pastoral del Ilustrísimo, señor doctor don Antonio Bergosa y Jordán. México 1810. (8 de oct. de 1810). Lo mismo vale para el obispo de Guadalajara, el 24 de oct. de 1810, Edicto del Ilustrísimo señor obispo de Guadalajara, doctor Juan Cruz Ruiz Cabañas*, en Genaro García (ed.), Doc... *El clero de México y la independencia*, [Mexico 1906], México, Editorial Porrúa, 2ª ed., 1975, p. 45.
EL SOL
1824 Editorial "*El estado actual de la Nación*", México, 1 de enero 1824.
TERESA DE MIER, Dr. Fray Servando
1794 *Causa formada al Dr. Fray Servando Teresa de Mier, por el sermón que predicó en la colegiata de Guadalupe el 12 de diciembre de 1794*, en Juan E. Hernández y Dávalos, *Colección de documentos para la historia de la guerra de independencia de México de 1808 a 1821* (6 tomos: 1877-1882), México, Sandoval, tomo III: 1879, pp. 5-132.
VASCONCELOS, Ignacio Mariano
1816 *Sermón que en la solemne funcion de acción de gracias que hicieron los curas del obispo de Oaxaca en la santa Iglesia Catedral de aquella ciudad, el día 6 de febrero de 1815, por la libertad del señor don Fernando VII, Rey Católico de ambas Españas predicó el sr. Ignacio Mariano Vasconcelos*, México, Oficina de doña María Fernández de Jáuregui.
VÉLEZ, Rafael de
1813 y 1814 *Preservativo contra la irreligión*, México, Oficina de doña María Fernández de Jáuregui.
VENEGAS, Francisco J.
1811 *Dictamen que acerca de la libertad de imprenta dio...*, en Genaro García (ed.), *Documentos inéditos o muy raros para la historia de México. El clero de México y la guerra de independencia* [Mexico 1906], México, Editorial Porrúa, núm. XXXII, Anexo D, 2ª ed., 1975, pp. 464-465.
ZAPATA, Dr. Don José María
1814 *Sermón moral que para concluir el novenario celebrado en esta Santa Iglesia Catedral de Puebla de los Ángeles... implorando la felicidad de nuestro soberano*. Puebla de los Ángeles, Oficina de Don Pedro de la Rosa.
ZEBALLOS, Fray Fernando de
1773-76 *La falsa filsosofía, o el ateísmo, deísmo, materialismo y demás nuevas sectas*

convencidas de crimen de Estado contra los soberanos y sus regalías, contra los magistrados y potestades legítimas, Madrid, Imprenta de Antonio de Sancha.

Fuentes secundarias

ALBERRO, Solange, Alicia HERNÁNDEZ CHÁVEZ y Elías TRABULSE (coord.)
1991 *La Revolución Francesa en México*, México, El Colegio de México.

ANNA, Timothy
1987 *La caída del gobierno español en la ciudad de México*, México, Fondo de Cultura Económica.

APPOLIS, Émile
1966 *Les jansénistes espagnoles*, Bordeaux, Sobodi.

ARCHER, Christon I.
1993 "Bite of the Hydra: The Rebellion of Cura Miguel Hidalgo, 1810-1811", en Jaime E. Rodríguez O., *Patterns of Contention in Mexican History*, Wilmington, SR Books, pp. 69-93.

AYMES, Jean-René
1991 "Le discours clérical contre-révolutionnaire en Espagne (1789-1795)", en *Les Révolutions ibériques et ibéro-américaines à l'aube du XIXe siècle. Actes du colloque de Bordeaux 2-4 juillet 1989*, París, CNRS, pp. 33-43.

BASTIAN, Jean Pierre
1994 *Histoire du protestantisme en Amérique Latine*, Genève, Labor et Fides.

BAUDOT, Georges y María ÁGUEDA MÉNDEZ
1990 "La Revolución Francesa y la Inquisición Mexicana. Textos y pretextos", en *Caravelle 54* (*Toulouse*), pp. 89-105.

BREEDLOVE, James M.
1966 "Effects of the Cortes, 1810-1822, on Church Reform in Spain and Mexico", en: Nettie Lee Benson (ed.), *Mexico and the Spanish Cortes 1810-1822*, Austin, Univ. of Texas Press, pp. 125-129.

BRADING, David A.
1992 "El jansenismo español y la caída de la monarquía católica en México", en Josefina Zoraida Vázquez (coord.), *Interpretaciones del siglo XVIII mexicano. El impacto de las reformas borbónicas*, Mexico, Nueva Imagen, pp. 187-215.
1994 *Church and State in Bourbon Mexico. The Diocese of Michoacán 1749-1810*, Cambridge, Cambridge University Press.
1998 "Clemente de Jesús Munguía: intransigencia ultramontana y la reforma mexicana", en Manuel Ramos Medina (comp.), *Historia de la Iglesia en el siglo XIX*, México, Centro de Estudios de Historia de México, pp. 13-46.

BRAVO UGARTE, José

1941-51 "El clero y la independencia", en *Abside 5, 1941*, pp. 612-630; *Abside 7, 1943*, pp. 406-409; *Absude 15, 1951*, pp. 199-218.

CARDOZO GALUÉ, Germán

1973 *Michoacán en el siglo de las luces*, México, El Colegio de México.

CASTAÑEDA, Carmen

1990 "El impacto de la Ilustración y de la Revolución Francesa en la vida de México. Finales del siglo XVIII. 1793 en Guadalajara", en *Caravelle 54 (Toulouse)*, pp. 61-87.

CASTAÑEDA DELGADO, Paulino

1987 "La Hierarchie ecclésiastique dans l'Amérique des Lumières", en: *L'Amérique Espagnole à l'Époque des Lumières. Tradition-Innovation-Représentations*, París, CNRS, pp. 79-100.

CHEVALIER, François

1964 "Conservateurs et libéraux au Mexique. Essai de sociologie et géographie politiques de l'Independance à l'Intervention Française", en *Cahiers d'histoire mondiale 8* (Neuchatel), pp. 457-474.

COGNET, Louis

1991 *Le jansénisme* [1961], París, Presses Universitaires de France, 6ª ed.

CONNAUGHTON, Brian

1992 *Ideología y sociedad en Guadalajara (1788-1853)*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

2001 "Prédica de doctores: conciencia social e identidad nacional del alto clero de Puebla y Guadalajara, 1789-1821", en B. Connaughton, *Dimensiones de la identidad patriótica. Religión, política y regiones en México. Siglo XIX*, México-Iztapalapa, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 31-52.

CORONA, Carlos

1957 *Revolución y reacción en el reinado de Carlos IV*, Madrid, Rialp.

COTTRET, Monique

1998 *Jansénismes et Lumières. Pour un autre XVIIIe siècle*, París, Albin Michel.

DELUMEAU, Jean

1992 *Le catolicisme entre Luther y Voltaire*, París, Presses Universitaires de France, 4a. ed.

DOYLE, William

2000 *Jansenism. Catholic Resistance to Authority from the Reformation to the French Revolution*, Bastingstoke, MacMillan.

FARRISS, Nancy

1968 *Crown and Clergy in Colonial México, 1759-1821: The Crisis of Ecclestical Privilege*, Londres, Athlone Press.

FISHER, Lillian Estelle

1955 *Champion of Reform. Manuel Abad y Queipo*, Nueva York, Library Press.

FOWLER, Will

1998 *Mexico in the Age of Proposals, 1821-1853*, Londres, Greenwood.

FOWLER, Will y Humberto MORALES (coord.)
1999 *El conservadurismo mexicano en el siglo XIX (1810-1910)*, Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

GARRITZ, Amaya
1990 *Impresos novohispanos 1808-1821* (2 tomos), México, Universidad Nacional Autónoma de México.

GODECHOT, Jacques
1967 *L'Europe et l'Atlantique à l'époque napoléonienne*, París, Presses Universitaires de France.

GÓMEZ ÁLVAREZ, Cristina
1997 *El alto clero poblano y la revolución de Independencia, 1808-1821*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.

GÓMEZ, Cristina e Iván ESCAMILLA
1999 "La cultura ilustrada en una biblioteca de la élite eclesiástica novohispana: el Marqués de Castañiza (1816)", en Brian Connaughton, Carlos Illades y Sonia Pérez Toledo (ed.), *Construcción de la legimitidad política en México*, México, El Colegio de Michoacán-El Colegio de México-Universidad Nacional Autónoma de México-Universidad Autónoma Metropolitana-Itzapalapa, pp. 57-74.

GÓMEZ ÁLVAREZ, María Cristina y Ana Carolina IBARRA
1995 "El clero novohispano y la Independencia mexicana: convergencias y divergencias de tres clérigos poblanos", en Álvaro Matute, Evelia Trejo y Brian Connaughton (ed.), *Estado, Iglesia y Sociedad en México, siglo XIX*, México, El Colegio de Michoacán-Universidad Autónoma Metropolitana-Universidad Nacional Autónoma de México-El Colegio de México, pp. 137-173.

GÓNGORA, Mario
1957 *Estudios sobre el galicanismo y la "Ilustración católica" en América española*, Santiago, Universidad de Chile.

GONZALBO AIZPURU, Pilar
1985 "Del tercero al cuarto concilio provincial mexicano, 1585-1771", en *Historia Mexicana*, vol. 35, pp. 5-31.

GREENLEAF, Richard
1966 "The Mexican Inquisition and the Enlightenment, 1763-1805", en *New Mexico Historical Review*, núm. 41, pp. 181-196.

GREENOW, Linda
1983 *Credit and Socioeconomic Change in Colonial Mexico: Loans and Mortgages in Guadalajara, 1720-1820*, Boulder, Col., Westview Press.

GROETHUYSEN, Bernhard
1981 *La formación de la conciencia burguesa en Francia durante el siglo XVIII*, México, Fondo de Cultura Económica.

GUEDEA, Virginia
1992 *En busca de un gobierno alterno: Los Guadalupes de México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.

GUERRA, François-Xavier

1997 *Modernidad e independencia. Ensayos sobre las revoluciones hispánicas* [1992], México, Fondo de Cultura Económica.

HALE, Charles A.

1968 *Mexican Liberalism in the Age of Mora, 1821-1853*, New Haven y Londres, Yale University Press.

HAMILL, Hugh H.

1966 *The Hidalgo Revolt: Prelude to Mexican Independence*, Gainesville, University of Florida Press.

HAMNETT, Brian

1978 *Revolución y contrarrevolución en México y el Perú: liberalismo, realeza y separatismo (1800-1824)*, México, Fondo de Cultura Económica.

1992 "Neu-Spanien/Mexiko 1760-1821", en Raymond Buve y John Fisher (ed.), *Handbuch der Geschichte Lateinamerikas Bd. 2: Lateinamerika von 1760 bis 1900*, Stuttgart, Klett-Cotta, pp. 142-189.

HERNÁNDEZ LÓPEZ, Conrado

2002 "El conservadurismo en el siglo XIX", en *Metapolítica*, núm. 22 (marzo-abril, 2002), *Dossier*: La tradición en México, Memoria desterrada, pp. 60-70.

HERR, Richard

1964 *España y la revolución del siglo XVIII*, Madrid, Aguilar.

HERREJÓN PEREDO, Carlos

1990 "México: Las Luces de Hidalgo y Abad y Queipo", en *Caravelle 54*, pp. 107-135.

1991 "La Revolución francesa en sermones y otros testimonios de México, 1791-1823", en Solange Alberro, Alicia Hernández Chávez y Elías Trabulse (coord.), *La Revolución Francesa*, Mexico, El Colegio de México, pp. 97-110.

HERREJÓN PEREDO, Carlos (ed.)

1984 *Morelos. Vida preinsurgente y lecturas*, Zamora, El Colegio de Michoacán.

HERRERO, Javier

1994 *Los orígenes del pensamiento reaccionario español* [1988], Madrid, Alianza Editorial, 1a. reimpr.

HOGAN, Edmund M.

1995 "Jansenism: Towards a definition", en *The Irish theological quarterly*, núm. 61, pp. 289-293.

IBARRA, Ana Carolina

1996 *Clero y política en Oaxaca: Biografía del doctor José de San Martín*, Oaxaca, Instituto Oaxaqueño de las Culturas.

KONDYLIS, Panajotis

1986 *Konservativismus. Geschichtlicher Gehalt und Untergang*, Stuttgart, Klett-Cotta.

LEMPÉRIÈRE, Annick

1998 "República y publicidad a finales del Antiguo Régimen (Nueva España)", en François-Xavier Guerra y A. Lempérière (ed.), *Los espacios públicos en Iberoamérica. Ambigüedades y problemas. Siglos XVIII-XIX*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 54-79.

1999 "Reflexiones sobre la terminología política del liberalismo", en Brian Connaughton, Carlos Illiades y Sonia Pérez Toledo, *Construcción de la legitimidad política en México en el siglo XIX*, Zamora *et al.*, El Colegio de Michoacán *et al.*, pp. 35-56.

LISS, Peggy

1983 *Atlantic Empires: the Network of Trade and Revolution, 1713-1826*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

LOTTES, Günther

1988 "Die Französische Revolution und der moderne politische Konservativismus", en *Die Französische Revolution als Bruch des gesellschaftlichen Bewußtseins. Vorlagen und Diskussionen der internationalen Arbeitstagung am Zentrum für interdisziplinäre Forschung der Universität Bielefeld. 28. Mai-1. Juni 1985*, Coord. por Reinhart Koselleck y Rolf Reichart, München, Oldenbourg, pp. 609-630.

LUNA, Pablo F.

2002 "Sociedad, reforma y propiedad: el liberalismo de Manuel Abad y Queipo, fines del siglo XVIII-comienzos del siglo XIX", en *Secuencia. Nueva época*, núm. 52 (enero-abril 2002), pp. 153-179.

MALAGÓN BARCELÓ, Javier

1970 "Los escritos del cardenal Lorenzana", en *Boletin del Instituto de Investigaciones Bibliográficas IV*, pp. 223-263.

MARTÍ, Óscar R.

1989 "México y la Revolución Francesa. Antecedentes y consecuencias", en Robert M. Maniquis, Óscar R. Martí y Joseph Pérez (coord,), *La revolución francesa y el mundo ibérico*, Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario, pp. 651-728.

MAYER, Alicia

2004 "The Heresiarch that Burns in Hell". The Image of Martin Luther in New Spain", en Hans Medick y Peer Schmidt (coord.), *Luther zwischen den Kulturen. Zeitgenossenschaft und Weltwirkung* [Lutero en las culturas. Mundo contempóraneo – repercusión global], Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, pp. 119-140.

MAZIN GÓMEZ, Óscar

1987 *Entre dos majestades. El obispo y la Iglesia del Gran Michoacán ante las reformas borbónicas, 1758-1772*, Zamora, El Colegio de Michoacán.

1996 *El cabildo catedral de Valladolid de Michoacán*, Zamora, El Colegio de Michoacán.

MCMAHON, Darrin M.
2001 *Enemies of the Enlightenment. The French Counter-Enlightenment and the Making of Modernity*, Oxford, Oxford University Press.

MORALES, Francisco
1975 *Clero y política en México (1767-1834). Algunas ideas sobre la autoridad, la independencia y la reforma eclésiastica*, México, Secretaría de Educación Pública.

NORIEGA, Alfonso
1993 *El pensamiento conservador y el conservadurismo mexicano* (2 tomos), [1972], México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2ª ed.

OCAMPO, Javier
1969 *Las ideas de un día: el pueblo mexicano ante la consumación de su independencia*, México, El Colegio de México.

OLVEDA, Jaime
1999 "Élites en conflicto: los canónigos y los liberales de Guadalajara, 1821-1832", en *Memorias de la Academia Mexicana de la Historia XLII*, pp. 5-33.

PALMER, Robert R.
1962-64 *The Age of Democratic Revolution, 1760-1800* (2 vol.), Princeton, Princeton University Press.

PEREZ MEMEM, Fernando
1977 *El Episcopado y la Independencia de México (1810-1836)*, México, Jus.

PIETSCHMANN, Horst
1992 "Protoliberalismo, Reformas bórbonicas y revolución: La Nueva España en el último tercio del siglo XVIII", en Josefina Zoraida Vázquez (coord.), *Interpretaciones del siglo XVIII mexicano. El impacto de las reformas bórbonicas*, México, Nueva Imagen, pp. 27-65.
2003 "Nación e individuo en los debates políticos de la época preindependiente en el imperio español", en Rafael Dobado González, Izaskun Álvarez Cuartero y Julio Sánchez Gómez (ed.), *Visiones y revisiones de la independencia americana. III Coloquio Internacional de Historia de América "La Independencia de América", Salamanca, noviembre 2001*, Salamanca, Ed. Univ. de Salamanca, pp. 49-88.

PLONGERON, Bernard
1979 "Was ist Katholische Aufklärung?", en Elisabeth Kovács: *Katholische Aufklärung und Josephinismus*, München, Oldenbourg, pp. 11-56.

REYNOLDS, W.A.
1959 y 1962 "Martin Luther and Hernán Cortés: Their Confrontation in Spanish Literature", en *Hispania*, núm. 42, 1959, pp. 66-70, e *Hispania*, núm. 45, 1962, pp. 402-404.

RODRÍGUEZ O., Jaime E.
1994 *Mexico in the Age of Democratic Revolutions 1750-1850*, Boulder, Col., Lynne Rienner.

ROMERO, José Luis, y Luis Alberto ROMERO

1985 Pensamiento conservador (1815-1898), Caracas, Biblioteca Ayacucho, 2ª ed.

ROVIRA, Carmen (comp.)

1998 *Pensamiento filosófico mexicano del siglo XIX y primeros años del XX*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, tomo I.

SARRAILH, Jean

1954 *L'Espagne éclairée de la seconde moitié du XVIIIe siècle*, París, Klinsieck.

SAUGNIEUX, Joël

1975 *Le jansénisme espagnol du XVIIIe siècle, ses composants et ses sources*, Oviedo, Universidad de Oviedo.

1976 *Les jansénistes et le renouveau de la prédication dans l'Espagne de la seconde moitié du XVIIIe siècle*, Lyon, Publications des Presses Universitaires de Lyon.

SCHMIDT, Peer

1988 *Desamortisationspolitik und staatliche Schuldentilgung in Hispanoamerika am Ende der Kolonialzeit*, Saarbrücken, Breitenbach Publishers.

1990 *Die Privatisierung des Besitzes der Toten Hand. Die Desamortization unter König Karl IV. in Andalusien*, Stuttgart, Franz Steiner Verlag.

SCHMITT, Karl M.

1954 "The Clergy and the Independence of New Spain", en *HAHR*, núm. 34, pp. 289-312.

1959 "The clergy and the Enlightenment in Latin America: an analysis", en *The Americas* (*Washington*) *15*, pp. 381-391.

STOETZER, Otto Carlos

1966 *El pensamiento político en la América Española durante el periodo de la emancipación, 1789-1825*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos.

TAU ANZOÁTEGUI, Víctor

1992 *Casuismo y Sistema: indagación histórica sobre el espíritu del Derecho Indiano*, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones de Historia del Derecho.

TAYLOR, William B.

1995 "El camino de los curas y de los Borbones hacia la modernidad", en: Álvaro Matute, Evelia Trejo y Brian Connaughton (ed.), *Estado, Iglesia y Sociedad en México, siglo XIX*, México, El Colegio de Michoacán *et al.*, pp. 81-113.

1996 *Magistrates of the Sacred: Priests and Parishioners in Eighteenth-Century Mexico*, Stanford, Stanford University Press.

TORRE VILLAR, Ernesto de la

1964 *La constitución de Apatzingán*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.

1991 "La teología en Nueva España: apuntamientos", en *Memorias de la Academia Mexicana de Historia 34*, pp. 5-61.

VALJAVEC, Fritz
1954 *Los orígenes del pensamiento europeo conservador*, Madrid, Ateneo.
1978 *Die Entstehung der politischen Strömungen in Deutschland, 1770-1815*, Düsseldorf, Droste/Athenäum.

VAN YOUNG, Eric
2001 *The Other Rebellion. Popular Violence, Ideology, and the Mexican Struggle for Independence, 1810-1821*, Stanford, Stanford University Press.

VÁZQUEZ, Josefina Zoraida
1997 "Liberales y conservadores en México: Diferencias y similitudes", en *Cuadernos Americanos. Nueva época 6*, pp. 153-175.

VON WOBESER, Gisela
2003 *Dominación colonial. La consolidación de los Vales Reales 1804-1812*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.

ZAHINO PEÑAFORT, Luisa
1996 *Iglesia y sociedad en México, 1765-1800: tradición, reforma y reacciones*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.

SEGUNDA PARTE
COMERCIO Y FINANZAS EN EL SIGLO XIX

4. COMPETENCIA COMERCIAL EUROPEA A TRAVÉS DEL ATLÁNTICO: EL CASO DE MÉXICO, SIGLO XIX

WALTHER L. BERNECKER

En gran número de estudios sobre las relaciones económicas entre los estados del Atlántico Norte (Europa/Estados Unidos) y América Latina se sugiere que las repúblicas latinoamericanas en el momento de obtener su independencia política fueron presas del concentrado ataque de las desarrolladas economías europeas. Gracias a su mayor potencia industrial, los ingleses, franceses y alemanes fueron capaces de arrollar las incipientes manufacturas latinoamericanas.

Si bien las industrias europeas cosecharon indudablemente grandes éxitos comerciales en América Latina, esta conquista del mercado sólo fue posible con enormes esfuerzos. El siguiente ensayo analiza, para el caso mexicano, no tanto la competencia entre productos europeos y latinoamericanos, sino entre las diferentes economías europeas por conquistar el mercado de ultramar.

El primer apartado describe la situación económica en Europa a principios del siglo XIX y resalta los argumentos comerciales esgrimidos en los países europeos hasta el momento en que sus respectivos gobiernos decidieron reconocer la independencia mexicana, para tener así acceso a un importante mercado en América Latina.

El segundo apartado observa el desarrollo del comercio exterior mexicano, la conquista de parcelas por las diferentes potencias europeas, y los avances o retrocesos en la lucha por el mercado mexicano. Por último, el tercer apartado analiza por qué en el comercio exterior mexicano primero dominaron los ingleses, siempre acosados por sus competidores europeos, para después abrir espacio a franceses y alemanes.

INTERESES COMERCIALES EUROPEOS A COMIENZOS DEL SIGLO XIX

La situación económica de los estados europeos durante las guerras napoleónicas y en la década posterior al Congreso de Viena constituyó el motor decisivo para establecer relaciones económicas con América Latina. Pronto se pudo apreciar que a pesar de los principios legitimistas, las potencias de la Santa

Alianza jugaron un papel más bien pasivo frente a la emancipación latinoamericana. El principio de legitimidad establecido en el Congreso de Viena no originó una intervención en favor de España de las grandes potencias en el nuevo mundo. A tal comportamiento se oponían los intereses reales de la Pentarquía, que en Europa estaban dirigidos hacia la restauración del *status quo*, y frente a América Latina adoptaban una política de no intervención. Los intereses económicos en ultramar exigían la abolición de las restricciones económicas en el comercio con las colonias españolas. Este aspecto era vital para todos los estados, en especial para Gran Bretaña.[1] La estructura comercial y financiera de los estados europeos amenazaba con derrumbarse al acabar las guerras napoleónicas. La demanda continental decayó, la economía sufrió una profunda depresión posbélica, el comercio algodonero languidecía, las regiones industriales cercanas a Manchester atravesaban una profunda crisis,[2] que trajo consigo disturbios sociales y reivindicaciones. Para superar este estancamiento, la industria británica necesitaba conquistar nuevos mercados a quienes vender su exceso de producción. A partir de 1820 se produjo un auge del comercio británico que marcó el comienzo de una larga etapa de expansión.[3]

Los responsables de la política exterior inglesa habían definido ya, mucho antes de la independencia de las colonias españolas, las metas que Gran Bretaña habría de perseguir en América Latina. En un memorandum[4] del Foreign Office del año 1806 podía leerse ya la formulación clásica de lo que más tarde ciertos historiadores denominarían imperialismo "informal" o "comercial". En el memorandum se rechazaba la conquista directa o la ocupación temporal de países latinoamericanos; el documento esbozaba un proyecto visionario cuyas máximas servirían de orientación a los políticos ingleses durante casi todo el siglo XIX. Contenía ideas básicas de la división internacional del trabajo entre proveedores de materias primas y productores manufactureros, resaltaba las ventajas de una relación directa (sin mediación de Estados Unidos), insistía en la importancia estratégica de un comercio que independizaría a Inglaterrra del mercado europeo, y pronosticaba que el comercio con América Latina podría aun multiplicarse por diez. Las consecuencias políticas de tales reflexiones estaban claras: o bien eran abolidas todas las restricciones que obstaculizasen el comercio con las colonias españolas (política que no podía esperarse de España), o bien éstas declaraban su independencia. Tales reflexio-

[1] LYNCH, 1969, pp. 1-30; JENKS, 1973; SCHÜTT, 1980, pp. 91-96.

[2] DANIELS, 1917/18, pp. 1-28.

[3] REDFORD, 1934. p. 75.

[4] (William Jacob:) Memorial on the Advantages to be obtained by Great Britain from a Free Intercourse with Spanish America, 14/2/1806: Public Record Office, Foreign Office (en adelante, PRO, FO), 72/90, f. 77-96.

nes económicas servirían de guía a la política exterior británica frente a América Latina. Durante todo el siglo XIX los intereses económicos constituyeron la máxima de la política inglesa.[5] Al igual que Gran Bretaña, otros estados europeos manifestaron su interés comercial por América Latina, y más concretamente por México.

Desde que Humboldt publicara su *Ensayo político sobre Nueva España*[6] a principios del siglo XIX, en Alemania era común hablar de la riqueza de México. Las mayores ganancias se esperaban en los sectores de minería y comercio. Prusia albergaba enormes esperanzas respecto a la expansión del comercio alemán, una vez que México hubiera sido reconocido diplomáticamente y que las exportaciones pudiesen basarse en un contrato.[7]

Al extenderse la noticia de las presuntas fabulosas riquezas, especialmente mexicanas, surgieron rápidamente numerosos "colaboradores" que querían participar en su explotación. Gobiernos, agencias estatales, sociedades, bancos, particulares: todos estaban dispuestos a lanzarse sobre la presa, bien mediante créditos al gobierno mexicano, bien por medio de inversiones en la minería o a través del comercio ultramarino con *El Dorado* mexicano. En lo que al caso alemán se refiere, es necesario resaltar que a lo largo del siglo XVIII, las colonias españolas se habían convertido en un mercado extremamente importante para el capital manufacturero y comercial. Tras las reformas borbónicas, el interés económico alemán por el mercado colonial iberoamericano creció aún más. El lino silesiano era de especial importancia y ocupaba una singular posición en el mercado mundial. A mediados del siglo XVIII, su valor de exportación era de unos 3.5 millones de táleros, y hasta 1803 había aumentado a unos ocho o diez millones de táleros.[8] La mitad del lino silesiano era enviado a Hispanoamérica vía Hamburgo o España.[9] Las organizaciones comerciales silesianas tenían que luchar contra muchos obstáculos: los exportadores hamburgueses eran considerados carga monopolística, ya que el gran negocio no lo hacía el capital manufacturero, sino —en opinión de los silesianos— el

[5] Véase, por ejemplo, el comentario de Sir W. Adams en un memorandum a Joseph Planta del Ministerio de Asuntos Exteriores británico, Londres, 29 de junio de 1823: Observations with reference to the recognition of the Independence of the South Americas by Great Britain and the advantages to be derived therefrom by all Classes of the Community in this Country: PRO, FO, 50/2, f. 44-47.

[6] HUMBOLDT, 1836.

[7] Rother al ministro del Interior Schuckmann y al ministro de Asuntos Exteriores Bernstorff, Berlín, 9 de abril de 1829: Zentrales Staatsarchiv Merseburg, Archivo Central (en adelante, ZSAM), en Merseburg, hoy en Postsdam, 2.4.1.II 5213, f. 348.

[8] KOSSOK, 1961, pp. 210-218.

[9] *Ibid.*, p. 213; BECKER, 1984, pp. 1-10.

comercial. La influencia de los franceses en España y su intento de erigir allí manufacturas propias de lino eran vistas como competencia peligrosa; la expansión comercial británica y el socavamiento económico del sistema colonial español por Inglaterra, eran observados con recelo por los alemanes.

Cuando España por dificultades políticas y penuria económica permitió a "potencias neutrales" el comercio directo con sus colonias, la coyuntura de exportación de lino a Hispanoamérica pareció revivir. Sin embargo, el comercio directo con América suponía aún un gran riesgo para los alemanes (si bien algunas empresas sacaban enorme provecho de él); cuando las guerras napoleónicas devastaron Europa, y el bloqueo continental interrumpió las relaciones tradicionales, el comercio prusiano-hanseático con América perdió importancia. Ni las solicitudes de las organizaciones comerciales silesianas —por ejemplo el Schlesischer Gebirgshandelsstand— al gobierno prusiano ni las demandas de los agentes prusianos al Ministerio de Asuntos Exteriores francés lograron la abolición de las trabas comerciales para las ciudades hanseáticas neutrales.[10] El bloqueo continental tuvo consecuencias catastróficas para Prusia: el comercio marítimo se redujo en 60%; la seda de Berlín, el lino de Silesia y el paño de Brandenburgo, que equivalían a 50% de las exportaciones prusianas, perdieron sus mercados exteriores.[11] La situación se agravaría aún más al finalizar el bloqueo, ya que las mercancías inglesas acaparadas durante años en la isla, fueron lanzadas al continente, arruinando la recién surgida industria alemana.

En cuanto México declaró su independencia en 1821, los alemanes vieron la posibilidad de hacer resurgir el lucrativo comercio de antaño. La Rheinisch-Westindische Compagnie, fundada en 1821 por empresarios en Elberfeld, debía "fomentar la exportación a ultramar de productos nacionales, fabricados y naturales".[12] Este "instituto comercial" pretendía abrir el "mercado mundial" a la industria alemana, decaída ahora a consecuencia de la invasión del continente con productos ingleses baratos. En 1825, México importaba fabricaciones europeas por un valor de 81 millones de marcos; de éstos, entre doce millones y 15 millones correspondían a importaciones provenientes de Alemania.[13] Pronto se puso de manifiesto que los tejidos de lino y los

[10] Acerca de las diferentes solicitudes del residente hanseático Abel, en París, al Ministro francés de Asuntos Exteriores Champagny, dirigidas todas (sin éxito) al restablecimiento de la navegación neutral alemana, véase MEIER, 1937, pp. 93-152, esp. pp. 145-151.

[11] TREUE, 1937.

[12] (C.C. Becher:) Hauptmomente des Wirkens der Rheinisch-Westindischen Kompagnie, als Anhaltspunkt zur Beurtheilung der Sache, bei Gelegenheit der General-Versammlung vom 2. März 1830, den verehrlichen Aktionären mitgetheilt von der Direktion. Elberfeld 1830; véase BECKMANN, 1915; HASENCLEVER, 1916, pp. 108-142; ZEUSKE, 1992, pp. 50-89.

[13] SCHELL, 1914, pp. 121-132; PFERDEKAMP, 1955, p. 217.

artículos prusianos de lencería eran los productos manufacturados alemanes más solicitados en México. Conservar el mercado mexicano era de máxima importancia para el gobierno prusiano, ya que la industria lencera de Silesia había perdido, en las dos primeras décadas del siglo XIX, casi todos los demás mercados extranjeros.[14]

Al igual que Prusia, las ciudades hanseáticas estaban interesadas en el comercio con México. A lo largo del siglo XVIII se habían entablado relaciones económicas entre Alemania y las colonias europeas en América, y ya décadas antes de la independencia de éstas, los comerciantes hanseáticos habían conseguido eludir el monopolio comercial español.[15] Pero los hanseáticos sólo habían podido penetrar el sistema protector de las potencias coloniales como "*interloper*" tras crear un comercio de contrabando. Durante la última década del siglo XVIII, el comercio aumentó rápidamente. El declive de este "florecimiento" comercial por la dominación francesa y el bloqueo continental se hizo notar aún más tras el Congreso de Viena, debido a la gran competencia de Inglaterra en todos los sectores,[16] condenando a sus flotas a la inactividad.[17] El comercio y los negocios bancarios languidecían, viejas relaciones se desmoronaban, empresas ultramarinas se veían obligadas a declararse en bancarrota.[18]

Los intereses comerciales de Francia en México eran igualmente importantes. Si antes de la revolución el comercio francés había florecido a través de la trata de esclavos y de la reexportación, el comienzo de las guerras franco-británicas en 1793 y, el bloqueo continental (1806-1813), lo habían congelado. Los puertos atlánticos franceses habían perdido su función de *entrepôts* internacionales, la economía colonial y el sistema de intercambio relacionado con ella habían sido destruidos en su mayoría. En el continente europeo, los productos franceses se vieron expuestos a mayor competencia. La única ventaja de la que gozaba Francia por aquel entonces era el relativo adelanto de su industrialización. Sólo Inglaterra y la futura Bélgica independiente estaban económicamente más desarrolladas. Bajo Napoleón, un gran número de empresarios franceses había adoptado las técnicas modernas desarrolladas en Inglaterra, dando así comienzo a la modernización y transformación de su industria. La producción de paño fue mecanizada, la industria algodonera cobró auge, la industria de la seda experimentó una gran transformación como consecuencia de la introducción del telar "Jacquard" inventado en 1805, la indus-

[14] Véanse las impresionantes descripciones de la penuria en la industria lencera silesiana y de los problemas causados por la política de *laissez-faire* de Berlín, en ZIMMERMANN, 1885.

[15] POHL, 1965, pp. 321-344, *Idem.*, 1963; BAASCH, 1915; SOETBEER, 1840, pp. 13 y s.

[16] MEIER, 1937, pp. 93-152.

[17] MEISTER, 1848, p. 3.

[18] VOGEL, 1913.

tria siderúrgica fue subvencionada de manera especial, la química avanzó ante todo en los sectores de blanqueo y tinte.[19] El derrumbe del sistema napoleónico amenazaba con destruir las estructuras industriales nuevas, ya que a través de las fronteras recién abiertas entraban productos extranjeros más baratos. Mientras la industria francesa dependiese en primera instancia del mercado nacional, no se podía contar con una mejora de la situación. A pesar de que durante la época de la Restauración, la industria siderúrgica francesa realizó enormes progresos, y ocupó ya a mediados de siglo el segundo lugar en Europa (después de la inglesa), la industria más importante de Francia seguía siendo la textil, especializada en el tratamiento de la lana tras desplazar a la producción de lino y de tejido de cáñamo. La industria de la seda tenía una posición especial en cuanto a que desde un principio producía para el mercado mundial. También esta industria se expandió enormemente como consecuencia de la introducción generalizada del telar "Jacquard" (en 1824 ya se encontraban en funcionamiento 35 000 de estos telares).[20] La economía francesa se recuperó rápidamente de las guerras napoleónicas, así que los empresarios franceses pronto volcaron su atención sobre América Latina. Al igual que en Inglaterra y Alemania, también en Francia los representantes del comercio y de la industria señalaron la importancia económica del mercado latinoamericano. Tal y como ocurriera en Inglaterra y Alemania, economía y política tomaron rumbos diferentes. Un reconocimiento directo de México era impensable tanto para Luis XVIII como para Carlos X; pero si bien Francia actuaba como defensora legitimista de los derechos de Fernando VII hacia afuera, contemplaba con creciente preocupación la ofensiva comercial británica y se esforzaba en no perder ocasión en el mercado latinoamericano.[21]

LA NEGOCIACIÓN DE LOS TRATADOS COMERCIALES

El desarrollo del comercio entre México y las potencias extranjeras iba a depender esencialmente de las cláusulas estipuladas en los tratados de comercio. En lo que sigue, se tratará a modo de ejemplo la complicada elaboración de los tratados entre México y los Estados Unidos, Gran Bretaña, Prusia y Francia. Las disputas entre los países europeos y Estados Unidos en torno de la influencia en México se iniciaron con las negociaciones de los primeros tratados. Estados Unidos exigía un tratamiento especial (no concedido por los mexicanos)

[19] SÉE, 1936, pp. 115-123.
[20] *Ibid.*, pp. 177-198.
[21] KOSSOK, 1964, p. 101.

que señala no sólo futuros problemas con México, sino también posibles complicaciones con rivales europeos. Al considerar el significado de Gran Bretaña en esos momentos en el concierto internacional, no es de extrañar que las primeras diferencias tuvieran lugar entre la potencia insular y Estados Unidos

A partir de 1820, si no antes, los ingleses se preparaban a reconocer la independencia de Latinoamérica. Su objetivo era impedir que Estados Unidos adoptase un papel de líder frente a los estados latinoamericanos que estaban surgiendo. La postura de Gran Bretaña respecto a América Latina[22] resultaba de la relación de Inglaterra con la Santa Alianza y su política legitimista reaccionaria. Pilar de la política británica en este periodo era el principio de no intervención en los asuntos de otros países. Al mismo tiempo, el gobierno londinense se veía fuertemente presionado por una poderosa fracción comercial e industrial que insistía en reconocer la independencia de los estados latinoamericanos o, al menos, en una eficaz protección del comercio latinoamericano garantizada internacionalmente. En abril de 1822 los comerciantes exigieron que se sentasen finalmente las bases legales para el comercio entre Gran Bretaña y América Latina.[23]

En 1825 tuvo lugar finalmente el reconocimiento político *de facto* de la independencia mexicana[24] a través de un tratado comercial, de amistad y de navegación. Durante las continuas negociaciones iniciadas en 1822 entre Gran Bretaña y México, el principal interés mexicano se centraba en obtener de Gran Bretaña el reconocimiento de su independencia, a cambio del cual se concederían privilegios políticos y económicos. El trasfondo político específico para el tratamiento privilegiado ofrecido a Gran Bretaña por México se basaba en la convicción del negociador mexicano, Guadalupe Victoria, de que dicho reconocimiento podría originar un efecto vagón respecto a las demás potencias europeas.

El primer tratado entre ambas naciones (1825) no fue ratificado por Gran Bretaña porque México se reservaba el derecho de conceder condiciones especiales a las "repúblicas hermanas" de Sudamérica. La renegociación del tratado se vio complicada entre otros factores, por la intervención del delegado de

[22] La postura oficial británica se expone detalladamente en el memorandum de Castlereagh al enviado británico en Madrid, Henry Wellesley, el 1 de abril de 1812: PRO, FO, 72/127. Para profundizar en la discusión sobre el "State Paper", véase WARD, 1923, p. 622; WEBSTER, 1947; TEMPERLEY, 1905, pp. 140 ss.

[23] Petition to the Lords of His Majesty's Most Honourable Privy Council from the humble memorial of the undersigned merchants, shipowners, manufacturers, and traders of London, en: *The New Times*, 29 de abril de 1822. Véase también HAMMOND, 1929, p. 223; y PACKSON, 1903, pp. 198-200.

[24] WEBSTER, 1947, pp. 428-436.

Estados Unidos, Joel R. Poinsett, el cual insistía en que Gran Bretaña debía garantizar a México el derecho de ofrecer concesiones especiales a las "naciones hermanas" (¡entre las que se encontraría Estados Unidos!) Las disputas entre el enviado británico, Henry George Ward, y el diplomático estadunidense, Poinsett, se alargaron durante varios meses, ya que Poinsett, en un principio, no estaba dispuesto a firmar un tratado bajo las mismas condiciones que las acordadas con Gran Bretaña.[25] Finalmente, el tratado de "amistad, comercio y navegación" mexicano-británico fue firmado en diciembre de 1826 y ratificado por México y Gran Bretaña en abril y en julio de 1827, respectivamente.[26] Sin duda alguna, la firma de este tratado constituía un hito en la historia de la independencia mexicana ya que ese reconocimiento político significaba el fin *de facto* de las pretensiones de reconquista de España.

Simultáneamente a las negociaciones del tratado británico-mexicano se llevaban a cabo las conversaciones mexicano-estadunidenses, que también tenían como objetivo la firma de un tratado comercial.[27] Esta vez las premisas eran básicamente distintas: mientras que acordar un tratado con Gran Bretaña significaba para México un reconocimiento oficial de su independencia —incluso si este reconocimiento no estaba explícitamente formulado en ningún sitio—, en un tratado con Estados Unidos el reconocimiento de independencia no podía relacionarse con ningún aspecto comercial, dado que el Congreso estadunidense ya había reconocido la independencia de México en marzo de 1822. Las negociaciones se alargaban haciéndose interminables. Decisivo para la comprensión de la mayoría de los problemas entre los dos países vecinos era la discusión del trato equitativo o preferente en comparación con otras naciones. Este problema habría de dar pie a profundas diferencias de opinión entre el bando estadunidense y el mexicano, y dejaría entrever un abismo ideológico que revelaba diferencias básicas e insalvables que se intensificarían aún más.

El hecho de que México no cediese en estas importantes cuestiones ha de

[25] Véase al respecto los siguientes informes: Ward a Canning, México 22 de septiembre de 1825; Ward a Canning, México 27 de septiembre de 1825; Ward a Canning (private and highly confidential), México 30 de septiembre de 1825; todos ellos en PRO, FO, 50/14. Ward a Canning (secret and confidential), México 29 de mayo de 1826; PRO, FO, 50/21. Véase también la correspondencia en relación con el nuevo tratado en PRO, FO, 97/271.

[26] Texto (en inglés y en español): Treaty of Amity, Commerce and Navigation, between His Majesty and the United States of Mexico, together with two Additional Articles thereunto annexed. London 1828 (un ejemplar en Staatsarchiv Bremen (en adelante, StAB) 2-C.13.a.); otro impreso en British and Foreign Papers 14, 1826-27, pp. 614-629 y en Nouveau Recueil de Traités (en adelante, NRT), VII, 1829, pp. 80-99.

[27] Un informe detallado sobre las negociaciones inglesas y estadunidenses con México para la firma de un tratado fue enviado por el agente comercial hanseático H. Nolte al alcalde de Bremen, Smidt, el 31 de diciembre de 1826: StAB 2-C.13.a.

atribuirse en gran parte a la ingeniosa táctica de Ward.[28] Tras considerar la postura intransigente de Poinsett al insistir en un trato preferencial para Estados Unidos, Ward propuso a su gobierno una nueva estrategia. Pese a que continuaba siendo un detractor de un trato preferencial de México hacia los latinoamericanos, veía en la aceptación de una cláusula preferencial en el tratado británico-mexicano un instrumento para restringir los esfuerzos panamericanos de Estados Unidos[29]

En este clima, cargado de tensión y de conceptos claramente opuestos, tuvieron lugar en México las negociaciones sobre los tratados comerciales con Gran Bretaña y Estados Unidos durante los años 1825-1826. Poinsett insistía en que un tratado con México debía acordarse enteramente sobre la base de "igualdad de derechos y reciprocidad", y pudo imponer al fin la anulación de las regulaciones especiales para las naciones latinoamericanas, pero hubo de renunciar al principio de la reciprocidad y darse por satisfecho con una cláusula de "nación más favorecida".[30] Si la negociación del tratado de 1826 ya supuso un enfrentamiento de posiciones, la ratificación desembocó en polémicas que finalizarían sin que estos tratados fuesen ratificados.[31] Tampoco el tratado de 1830, renegociado por entero, que no entraría en vigor sino hasta 1832.

Todas las negociaciones sobre la conclusión de tratados comerciales entre México y estados continentales europeos se basaban, después de haber sido reconocida la independencia mexicana por Gran Bretaña, en la convicción europea de que el comercio con México necesitaba una sólida estructura, para no perder el mercado de ultramar a la fuerte competencia inglesa. Prusia por su postura legitimista no podía reconocer a México, aunque en el Congreso de Verona ya se vislumbraron síntomas de que la postura ideológica de Berlín se estaba diluyendo.[32] El gabinete prusiano ya argumentaba entonces, que se-

[28] A Ward, no obstante, la situación se le presentaba verdaderamente fácil, dado que los mexicanos en ese momento ya desconfiaban profundamente de las intenciones de los *Yankees*. Cf. Zozaya al Ministerio de Asuntos Exteriores mexicano, 26 de diciembre de 1822, en: PEÑA Y REYES, 1923, p. 103.

[29] Ward a Canning (núm. 42), México 27 de septiembre de 1825: PRO, FO, 50/14. Ward aclara al presidente Victoria que Gran Bretaña aceptaría la normativa excepcional para los países latinoamericanos si los Estados Unidos también fuera obligado a adoptar esta estipulación: Ward a Canning (núm. 68), México 15 de diciembre de 1825: PRO, FO, 50/14.

[30] Poinsett a Clay, México 31 de mayo de 1826, en: National Archives, Washington, Record Group (en adelante, NAW RG) 59, Diplomatic Dispatches (en adelante, DD) México, tomo 1.

[31] Véase las cortas visiones generales de la historia previa, la negociación y (finalmente no) ratificación de los tratados en BOSCH GARCÍA, 1949, pp. 13-38; *idem*, 1961, pp. 211-278.

[32] Véase los trabajos de KOSSOK, nota 21; DANE, 1971; VON MENTZ , 1980; VON MENTZ, *et al.*, 1982. Un resumen sobre las negociaciones para concluir un tratado entre Prusia y México en KRUSE, 1923, pp. XCIX-CXII.

ría difícil para las potencias europeas continuar su política de no reconocimiento, si España no era capaz de someter otra vez a sus colonias.

A finales de junio de 1825, el gobierno decidió nombrar un agente comercial prusiano para México. La primera persona que ocupó este cargo fue Louis Sulzer, quien había estado en México como agente de la Rheinisch-Westindische Compagnie.[33] Con el nombramiento de Sulzer, las relaciones prusiano-mexicanas alcanzaron una fase que podría llamarse de "inconcreción", interpretada por los mexicanos como primer paso hacia el reconocimiento oficial, mientras los prusianos lo veían como una medida no oficial que no les obligaba a nada. Pero las presiones sobre el gobierno prusiano crecían. En Elberfeld, C.C. Becher había expresado insistentemente la esperanza de que "la situación en nuestra patria permita pronto imitar el ejemplo de Inglaterra y reconocer a la República Mexicana";[34] el gobierno de Breslau, por su parte, había escrito a Berlin "que los acontecimientos políticos y comerciales que se suceden vertiginosamente [se refiere al reconocimiento de México por Gran Bretaña] han causado gran impresión entre los mercaderes y los comerciantes" y exigían del Estado prusiano el establecimiento de "relaciones estatales formales".[35] Finalmente, en la "Convención de Aquisgrán", se llegó a un acuerdo en cuanto a reciprocidad y nación más favorecida. El único artículo de la Convención decía: "La Prusse et le Mexique s'accordent réciproquement et sans restriction tous les avantages de la nation la plus favorisée".[36] En 1829, sin haber concluido todavía un tratado, Prusia envió a México un cónsul general, Carl Wilhelm Koppe.[37] Varias fueron las causas que motivaron al gobierno prusiano a dar este paso: las noticias acerca de una nueva tarifa arancelaria mexicana que gravaba fuertemente diferentes artículos de la industria prusiana, y las continuas indicaciones de los empresarios de que "de todas las nuevas repúblicas americanas, México garantiza el mejor mercado a los lienzos silesianos";[38] además, las noticias del "agente comercial" Sulzer que

[33] Memoria de los Ramos del Ministerio de Relaciones Interiores y Esteriores (1826), p. 9. Acerca de la aventurera vida de Sulzer, cf. KÜHN, 1969, pp. 257-271.

[34] C.C. Becher: Vortrag in der Direktorial Raths-Versammlung der Rheinisch-Westindischen Kompagnie, gehalten zu Elberfeld am 25. Febrero de 1832.

[35] Gobierno de Breslau (¿al Ministerio Prusiano del Interior?), Breslau 29 de noviembre de 1825: ZSAM 2.4.1. II 5212, f. 2-27.

[36] Extract aus dem Senats-Protocolle 21 de febrero de 1827 (Mitteilungen des hanseatischen Ministerresidenten in Paris): StAB 2-C.13.b.1. Véase también Rocafuerte a Bülow, Fulham 26 de febrero de 1828: ZSAM 2.4.1. II 5213, f. 116-118.

[37] Véase el documento de su nombramiento como cónsul general (1 de noviembre de 1829) en ZSAM 2.4.1. II 650, f. 144 bis. Véase KÜHN, nota 33, pp. 257-271.

[38] Rother a Bernstorff, Berlín 1 de octubre de 1828: ZSAM 2.4.1.II 5213, f. 177 bis.

pronosticaba desde México un desarrollo favorable de la economía, pero que al mismo tiempo hablaba de la inseguridad generalizada reinante en el país, la que hacía necesaria la presencia de un representante oficial para asegurar los intereses prusianos.[39] En febrero de 1831, Prusia y México firmaron finalmente un "Tratado de Amistad, Navegación y Comercio".[40] La ratificación de este tratado[41] no se realizó sino hasta finales de 1834.

El país que más problemas tuvo para firmar un tratado con México fue Francia. Esto se debía en un principio a que Francia se hallaba en una situación difícil: por medio del Pacto de Familia borbónico, de 1761, Luis XVIII tenía vinculada su política a la de Fernando VII. Mientras que oficialmente Francia no hizo nada por facilitar la emancipación de las colonias españolas en América, extraoficialmente practicó una especie de "política paralela" encaminada a asegurarse los privilegios económicos y comerciales. Ya en septiembre de 1822, el primer ministro Villèle envió a agentes comerciales a las ex colonias españolas, sin por eso reconocer la independencia hispanoamericana.[42]. A México, por ejemplo, viajaron el coronel Juan Schmaltz y su secretario Achilles de la Motte, que elaboraron informes sobre la economía del país, y en especial sobre las posiciones ocupadas entre tanto por ingleses, alemanes y estadunidenses. El memorandum de Schmaltz, de octubre de 1824, hizo reconocer al gobierno francés la importancia de México como mercado, y acentuó además las ventajas comerciales de que ya disfrutaban las demás potencias europeas.[43] Francia se dio cuenta de la importancia comercial de México. En 1822, buques mexicanos fueron admitidos en puertos franceses; en 1823, Francia envió al teniente Samouel como agente especial a México para establecer "relaciones de amistad y de comercio";[44] en 1824, Tomás Murphy fue recibido como "agente confidencial" de México en París. El rey Carlos X continuó la política pragmática de su fallecido hermano, y admitió a agentes comerciales mexicanos en puertos franceses, y en 1826 Alexandre Martin viajó a México con carácter oficial, y con base en una "absoluta reciprocidad", como "inspector para el comer-

[39] Sulzer a "Seehandlung", México 23 de julio de 1828: ZSAM 2.4.1. II 5213, f. 181 bis. Véase también Crull Kayser (director general de la "Seehandlung") a Sulzer, Berlín 11 de marzo de 1828: *Ibid.*, f. 179 bis.

[40] Texto (en francés y en alemán) en: NRT XII, 1837, pp. 534-553.

[41] Publication du Ministère des relations étrangères en Prusse (Ancillon), Berlín 27 de febrero de 1835, en: NRT XII, 1837, p. 553; véase también DANE, 1971, nota 32, p. 14.

[42] TEMPERLEY, 1925, pp. 34-53.

[43] Véase el memorandum de Schmaltz de 1824: TORRE VILLAR, 1957, pp. 1-25.

[44] Légation de France aux Etats-Unis, 1823: Archives du Ministère des Affaires Etrangères Paris (en adelante, AMAEP CP) Mexique, tomo 2, f. 174-175. Véase también la documentación sobre la misión de Samouel en VILLANUEVA, 1912, y en PEÑA Y REYES, 1923.

cio francés" y "agente confidencial".[45] Villèle recibió, en la primavera de 1827, al representante mexicano en París, Sebastián Camacho, quien desde un principio no dejó lugar a dudas de que su intención era concluir un tratado de amistad, de navigación y de comercio. El futuro del comercio franco-mexicano lo comentaba en los tonos más halagüeños diciendo que debido a la calidad de sus productos sería posible que la industria francesa se convirtiera en "propiétaire exclusive du commerce du Mexique".[46] Pero políticamente era necesario el reconocimiento de la joven república. El gobierno francés contestó negativamente.[47] En conversaciones sostenidas a lo largo de 1827, Francia perseguía el fin de obtener todas las ventajas comerciales, sin tener que reconocer formal y diplomáticamente a México. En mayo de 1827, ambos lados llegaron a un acuerdo: firmaron unas "Declaraciones" que en el futuro habían de regular el comercio franco-mexicano.[48] Si bien las "Declaraciones" no contenían un reconocimiento diplomático de México por Francia, el documento concedía recíprocamente a los dos países el estatus de nación más favorecida; además, preveía el establecimiento de consulados y libertad de comercio. En 1828-1829, las relaciones entre ambos países se hicieron más tensas por causas de la política interior respectiva. México obligó a residentes franceses —en contradicción a lo estipulado en las "Declaraciones"— a pagar préstamos forzosos, y esta práctica llevó a Cochelet ya en 1830 a amenazar con bloquear las costas. Inesperadamente la revolución francesa de julio de 1830 trajo un cambio en las relaciones de ambos países. Luis Felipe, el nuevo rey, no se sentía vinculado al Pacto de Familia con España, y Murphy veía llegado el momento decisivo para cambiar de política: "Para mí es llegado el momento de que sea reconocida su independencia [de América] por esta nación."[49] En septiembre de 1830, el ministro de Asuntos Exteriores Molé escribía oficialmente a Murphy: "Je suis chargé par Sa Majesté de vous annoncer que reconnaissant en principe l'indépendance des Etats-Unis Mexicains, le Gouvernement français est prêt a conclure avec eux un Traité d'Amitié, de Commerce et de Navigation."[50] En marzo de 1831 pudo firmarse un Tratado de Amistad, Navegación y Comercio

[45] Instructions pour M. Martin, Agent Français à Mexico. París, 22 de diciembre de 1825: AMAEP CP Mexique, tomo 2; BARKER, 1979, pp. 9/10.

[46] Sebastián Camacho a Villèle, París, abril de 1827, en: WECKMANN, 1961, tomo I, pp. 131-132.

[47] Damas a Camacho, París, 8 de mayo de 1827: AMAEP CP Mexique tomo 3, f. 68.

[48] British and Foreign State Papers 14, 1826-1827, pp. 1221-1226; véase también Archives Nationales Paris (en adelante, ANP): F[12] 6324 Mexique: Relations avec la France. Negotiations et traités, 1827; y: *Tratados*, 1878, tomo II, pp. 254-267.

[49] Murphy jr. a SRE, París, 11 de agosto de 1830: RFM I, pp. 142-144.

[50] Molé a Murphy jr., París, 30 de septiembre de 1830: RFM I, p. 167.

entre los dos países.[51] El tratado volvió a conceder a los franceses el estatus de nación más favorecida, pero en cambio México no cedió ahora a otros reclamos franceses. A pesar de que el tratado era más bien favorable a México, el Congreso lo rechazó; los diputados no aceptaron la libertad de religión estipulada en el texto, no concedieron a los franceses el derecho de menudeo y eliminaron completamente las cláusulas referentes al comercio de cabotaje.[52] Pero ya el 15 de octubre de 1832 pudo firmarse un segundo tratado que tenía en cuenta todos los puntos criticados por los mexicanos en el primero: en este segundo tratado, no se les concedía a los franceses el derecho al menudeo, estaban sometidos a las mismas obligaciones financieras que los mexicanos, y los artículos sobre el comercio de cabotaje y sobre la libertad religiosa eran poco específicos.[53] Sin embargo, tampoco este tratado iba a entrar en vigor. En julio de 1834 se firmó, finalmente, una "Convención Provisional" que consistía prácticamente en un solo artículo y que preveía, mientras no existiera un tratado válido, el derecho de nación más favorecida y reciprocidad absoluta: "Los agentes diplomáticos y consulares, los ciudadanos de todas clases, los buques y mercancías de cada uno de los Estados contratantes, gozarán de pleno derecho, en el otro, de todas las franquicias, privilegios e inmunidades cualesquiera que sean, que se hayan concedido o se concedieren en adelante, por los tratados o el uso a la Nación más favorecida".[54] Mientras en México se discutía sobre aspectos formales del documento, en Francia el asunto mexicano fue perdiendo importancia. Por fin, a principios de 1836, el Quai d'Orsay ordenó a su ministro plenipotenciario en México que negociara lo más rápidamente posible un nuevo tratado, aceptando las condiciones mexicanas. A pesar de esta postura francesa, que prácticamente equivalía a una capitulación, los mexicanos demoraron las negociaciones todo lo que podían;[55] aparentemente no estaban interesados en un tratado. El ulterior desarrollo de las negociaciones franco-mexicanas en torno de un tratado comercial forma parte de una historia posterior y de las consecuencias de la "Guerra de los Pasteles" de 1838-1839. El tratado que se firmó después del bloqueo de 1838-1839 contenía algunas disposiciones comerciales; pero en primer lugar estaba concebido como tratado de paz. Francia seguía sin tener un tratado comercial con México.

[51] *Tratados*, 1878, pp. 269-277.

[52] "Dictamen de la Comisión de Relaciones, de la Cámara de Diputados, sobre el Tratado entre México y Francia", anexo a: Alamán a Murphy Jr., México, 26 de octubre de 1831: RFM I, p. 208.

[53] *Tratados*, 1878, pp. 277-297.

[54] Convención provisional entre Francia y México, México, 4 de julio de 1834: Archivo de la Secretaría de Relaciones Exteriores (en adelante, ASREM) 1-2-599, f. 4-5.

[55] Véase las múltiples notas en RFM I, pp. 210-211 y en ASREM 7-15-54.

LA LUCHA POR EL MERCADO MEXICANO

El comienzo de la guerra económica por los mercados latinoamericanos había tenido lugar mucho antes de los años veinte. Los empresarios franceses, por ejemplo, eran conscientes de que tanto artículos de seda y de moda, como armas, vino y muchos otros productos podrían ser intercambiados por cochinilla y plata, tan deseados en Francia, si se entablaban inmediatamente relaciones comerciales, antes de que otros países controlaran completamente el mercado mexicano.[56] Por aquel entonces el gobierno de París ya estaba convencido de que Gran Bretaña creía "d'avoir le monopole du commerce Americain". El giro decisivo en la política europea frente a América Latina tuvo lugar en 1825. Después del reconocimiento diplomático de México, de Colombia y de Buenos Aires por Gran Bretaña, los gobiernos de Prusia y de Francia cedieron ante las constantes presiones de los interesados en los negocios con América Latina y optaron por un reconocimiento "comercial" de los nuevos estados. Surgió incluso la idea de valerse de la autoridad de Alejandro de Humboldt para fortalecer los contactos económicos entre la "Confederación Alemana" (Deutscher Bund) y los estados latinoamericanos.[57] Las causas de este cambio de rumbo político en favor de un reconocimiento "de hecho" eran de índole económica: la lucha contra el peligro de dominio británico en América Latina, las consecuencias de la crisis comercial generalizada, el pánico bursátil de 1825-1826, la insolvencia y los problemas de venta. La industria del continente padecía todos estos problemas, los cuales debían ser solucionados a través de ayuda estatal para activar el comercio exterior y mejorar así las posibilidades de venta mediante tratados comerciales y representaciones consulares en ultramar. Para los estados europeos era válido el juicio de la "American Quartely Review" de 1831: "Europe, in her present situation, cannot do without America [...] Europe cannot become independent of America."[58]

Esta dependencia europea del mercado latinoamericano contribuyó a una fuerte competencia entre los estados europeos (y Estados Unidos). En cuanto los comerciantes de un país habían conseguido conquistar ciertas parcelas del mercado, los representantes de alguno de los países competidores trataban de reconquistarlo. El método más usual consistía en que los agentes comerciales de un país enviaran una muestra del producto competitivo a los industriales de sus países. Estos intentaban imitar o mejorar el producto y ofrecerlo más

[56] Conde Louis de Foucault al Ministro de Asuntos Exteriores Conde de Montmorency, París, 28 de enero de 1822: AMAEP CP Mexique tomo 1, f. 135.

[57] KOSSSOK, 1969, p. 4.

[58] VON SCHMIDT-PHISELDEK, 1831, p. 409.

barato. Este método —es decir, la observación crítica y continua del mercado, el abaratamiento de muchos productos, ante todo de tejidos, y el aprovechamiento de todas las ventajas arancelarias— hizo posible que los ingleses siguiesen dominando el sector de los tejidos (algodoneros) durante décadas. En 1835, todavía 48% de todas las importaciones mexicanas provenía de Gran Bretaña, 17.3% de Francia y otro tanto de Estados Unidos, y sólo 7.1% de Alemania.[59] Por otro lado, fuentes relacionadas al comercio y la navegación entre Alemania y México indican que a mediados de los años treinta el valor de estas mercancías no era menor al valor de los productos enviados desde Gran Bretaña. Sin embargo las cifras arrojadas apenas son fiables, ya que no incluyen ni el comercio indirecto (en barcos bajo otras banderas o vía Estados Unidos) ni el contrabando.[60] Tanto Estados Unidos como Francia vieron prosperar enormemente su comercio hasta mediados de los años treinta. Mientras que Estados Unidos se especializaba ante todo en el negocio de las re exportaciones, los franceses dominaban el comercio de artículos finos y de lujo.

Los principales artículos importados por México en las primeras décadas tras la independencia eran bienes de consumo; en primer lugar, artículos elaborados no duraderos tales como manufacturas textiles confeccionadas en algodón, lana, lino, seda y mezclas de estas fibras; en segundo lugar, vinos, alimentos, artículos de piel, etcétera, y además algunos bienes duraderos como loza, vidrio, espejos, mármoles, muebles.[61] Predominaban claramente las importaciones de tela de todo tipo: los textiles de algodón procedentes de Gran Bretaña eran los más numerosos, seguidos por los de seda de Francia y los de lino y cáñamo de las ciudades hanseáticas.

Si hasta 1823 España seguía jugando el papel principal en el comercio exterior mexicano, a partir de 1824 Gran Bretaña asumió este papel. Pese a la importancia decisiva del comercio británico-mexicano no hay estadísticas fidedignas; por el contrario, resulta extremamente difícil evaluar el volumen y el valor de las exportaciones británicas a México. Ni el servicio consular británico, ni autoridades oficiales mexicanas disponían de datos exactos. Los británicos no podían fiarse de las cifras facilitadas por comerciantes ingleses, "because the greatest jealousy prevails among them",[62] y los mexicanos no querían facilitar cifras exactas porque podrían salir a la luz los sobornos de los empleados portuarios y aduaneros. Además, las cifras publicadas en los *Parliamentary Papers* no contienen indicaciones relativas a las reexportaciones de bienes bri-

[59] VÁZQUEZ, 1976, p. 50.
[60] Acerca del contrabando, véase BERNECKER, 1994.
[61] HERRERA CANALES, 1977, pp. 51, 81.
[62] O'Gorman a Planta, México, 1 de marzo de 1825: PRO, FO, 203-204.

tánicos de Estados Unidos a México.[63] Las estimaciones privadas de comerciantes británicos llegan por lo tanto a cifras de exportación tres veces más altas que las oficiales. Por otro lado, tampoco se debe partir de cifras demasiado especulativas, ya que si bien la exportación británica a América Latina aumentó enormemente en los años del *boom* de 1824-1825, más tarde se normalizó, constituyendo algo menos de 10% de las exportaciones totales inglesas. Este porcentaje continuaría siendo la media de las exportaciones británicas a América Latina durante la mayor parte del siglo XIX.

Cuadro 1. Valor de las importaciones a México
(*en pesos de la época*)

Año	*Francia*	*Estados Unidos*	*Gran Bretaña*
1822	—	—	453 460
1823	—	—	1 848 880
1824	—	—	2 762 020
1825	3 679 800	—	7 046 780
1826	2 860 400	6 281 000	3 342 075
1827	2 985 000	4 173 000	6 140 200

Fuente: Bernecker, 1988, p. 280.

El cuadro 1 indica el valor de las importaciones mexicanas en los años 1822-1827. Posiblemente, la diferencia entre el volumen de exportación francés y británico a México no corresponda a la realidad;[64] esto se debe, probablemente, a uno de los errores más frecuentes en las estadísticas comerciales del siglo XIX: las autoridades aduaneras europeas solían indicar la primera escala en el nuevo mundo como puerto de destino de ciertas mercancías; por consiguiente, un envío figuraba como destinado, por ejemplo a Nueva Orleáns, si éste era el primer puerto en el que atracaba el barco proveniente de Gran Bretaña o Francia, sin considerar que una parte más o menos grande de la mercancía iba destinada por ejemplo a Veracruz. Las estadísticas comerciales estadunidenses permiten deducir que entre 50% y 80% de las mercancías exportadas de Estados Unidos a México eran reexportacio-

[63] CODY, 1954, p. 270.

[64] Joaquín de Miranda y de Madariaga: "Proyecto de Reconquista de Nueva España", Madrid 20 de abril de 1829, según DELGADO, 1953, tomo III, pp. 271-285. Official Value of Exports from Great Britain to Mexico: StAB 2-C.13.b.1. Véase también "Return relating to Trade with Mexico from 1820 to 1841": *Parliamentary Papers*, 1842, XXXIX, p. 531. LERDO DE TEJADA, 1853, cuadros 37-41. Los datos correspondientes a Gran Bretaña provienen de la fuente inglesa, ya que Lerdo de Tejada no tiene cifras para el comercio británico-mexicano de aquellos años.

nes; es decir, procedían de un país europeo y estaban almacenadas sólo transitoriamente en un puerto estadunidense. No fue sino a partir de la segunda mitad del siglo cuando se prescindió de este comercio de tránsito y se introdujeron relaciones directas de intercambio para todas las mercancías. Según fuentes de la época, en los años veinte ni el comercio francés ni el de ninguna otra potencia europea representaba una seria amenaza para el británico. Según Lerdo de Tejada,[65] en 1840 Gran Bretaña controlaba 67% de las importaciones mexicanas; en segundo lugar seguía Francia con 13%, después Estados Unidos con 12%, y finalmente Hamburgo y Bremen con 8%. Robert A. Potash ha demostrado que Lerdo de Tejada cometió un grave error de cálculo. El nuevo cálculo del valor de las importaciones mexicanas arroja el siguiente resultado:

Cuadro 2. Importaciones mexicanas 1840-1846
(*en pesos*)

País de procedencia	*Valor total*	*Media anual*	(%)
Gran Bretaña	16 090 235	2 298 605	26.4
Francia	17 384 018	2 483 431	28.5
De ello:			
comercio especializado	13 698 315	1 956 902	22.4
De tránsito	3 685 703	526 529	6.1
Estados Unidos	12 044 134	1 720 591	19.8
Alemania	11 804 009	1 686 287	19.4
Otros países	3 592 287	513 184	5.9
Total	**60 914 683**	**8 702 098**	**100.0**

Fuente: POTASH, 1953, pp. 474-479.

ESTRUCTURAS Y RUTAS COMERCIALES

Los países latinoamericanos obtuvieron su independencia en un momento en el que, debido al avance de la revolución industrial, para los países europeos económicamente más desarrollados se hacían verdaderamente indispensables nuevas materias primas y nuevos mercados. Mientras que América Latina iniciaba su fase histórica de independencia sin cambios económicos esenciales en comparación con las eras previas, Europa Occidental experimentaba al mismo tiempo en gran parte profundas reestructuraciones en sus relaciones económi-

[65] LERDO DE TEJADA, 1853, nota 64, cuadros 37-41; HERRERA CANALES, 1977, nota 61, p. 81.

cas. Incluso en el importante sector del comercio exterior las nuevas repúblicas de América Latina continuaron siendo proveedoras de materias primas y receptoras de bienes manufacturados procedentes de Europa. La continuidad de las estructuras económicas y del comercio exterior existentes en México, en las primeras décadas de la independencia nacional, se pueden deducir de la composición de los productos de importación y exportación. En los 25 años previos a la independencia, los metales preciosos (casi exclusivamente plata) representaban un promedio de 73.4% del total de las exportaciones mexicanas. El predominio de los metales preciosos se mantuvo inalterable también después de 1821.[66] Tras el principal producto de exportación, plata (acuñada), destacaban la cochinilla, el palo de tinte y unos cuantos productos agrícolas como índigo y vainilla. A mediados del siglo XIX, el porcentaje de metales preciosos como productos de exportación aumentó, constituyendo más de 90% del total de exportaciones, mientras que los colorantes naturales fueron perdiendo cada vez más importancia como consecuencia de la invención de productos sintéticos por los químicos europeos.

La independencia política del país había abierto definitivamente las puertas del país a todos los textiles extranjeros.[67] Los primeros años de independencia —tras una recesión momentánea (1821-1823)— representaron virtualmente una explosión de las importaciones en comparación con la época colonial.[68] Si entre 1806 y 1819 se habían importado poco más de 23 millones de varas de tela, sólo en el año cumbre de 1825 se registró un volumen prácticamente igual. En la década de los cuarenta, México recibió más de dos tercios de todos los textiles de Latinoamérica (más de 8% de todas las exportaciones textiles de Gran Bretaña). En la década de los veinte se importaron un promedio de diez millones de varas, y hasta mediados de siglo este volumen habría aumentado a 42 millones de varas. La alta productividad de la industria europea, la creación de nuevos medios de transporte (ferrocarril y barco de vapor) y la disminución de los costes de transporte abarataron las importaciones textiles. Por este motivo descendió el porcentaje del valor de los

[66] SCHNEIDER, tomo 1, 1981, p. 84.

[67] Para los temas siguientes véase HERRERA CANALES, nota 61, p. 26 y ROMERO, tomo 1, 1898, p. 155. Los datos de importación de Romero no se diferencian sustancialmente de los de Herrera, si bien son muy superiores especialmente en los puestos de vino y alimentos (1826-1828 en cada uno de ellos aproximadamente un millón de pesos).

[68] Respecto a los cambios en las transacciones comerciales durante los primeros años de la independencia véase WARD, 1828, tomo 1, pp. 431-438; según los datos de Ward, el comercio de importación que antes de la independencia había registrado un promedio anual de 10 364 238 dólares, descendió en 1821 a 7 245 052, e incluso llegó a los 3 723 019 en 1822. En 1823 aumentó lentamente a 3 913 013 incrementándose rápidamente a partir de entonces.

Cuadro 3. Comercio exterior mexicano 1822-1858
(*en pesos de la época*)

Año	*Importaciones de Francia*	*Exportaciones a Francia*	*Importaciones de EE.UU.*	*Exportaciones a EE.UU.*	*Importaciones de Gran Bretaña*	*Exportaciones a Gran Bretaña*	*Importaciones de Hamburgo y Bremen*
1822					453 460	220 285	
1823					1 848 880	1 046 865	
1824					2 762 020	732 130	
1825	3 679 800	419 000			7 046 780	760 035	
1826	2 860 400	618 800	6 281 000	3 916 000	3 342 075	560 900	
1827	2 985 400	1 089 400	4 173 000	5 232 000	6 140 200	731 355	
1828	1 998 400	1 352 600	2 886 000	4 814 000	2 671 900	963 885	
1829	1 946 800	1 617 800	2 331 151	5 026 761	3 222 630	751 930	
1830	4 645 400	1 180 000	4 837 458	5 235 241	9 474 085	846 100	
1831	4 070 600	741 200	6 178 000	5 167 000	3 644 290		
1832	2 680 000	1 575 400	3 467 541	4 293 954	999 105		
1833	3 005 400	1 068 200	408 091	5 459 418	2 107 435		
1834	2 408 200	1 348 800	5 265 053	8 666 668	2 298 050		2 794 652
1835	3 460 200	1 418 600	9 029 221	9 490 446	2 014 100		
1836	1 900 000	1 740 800	6 040 635	5 615 819	1 274 110		
1837	927 600	1 422 400	3 880 323	5 654 002	2 601 666		1 466 000
1838	1 635 400	883 000	2 787 362	3 127 153	2 198 880		1 760 000
1839	2 268 400	915 800	2 164 097	5 500 808	3 300 850		1 970 800
1840	2 798 800	1 477 800	2 515 314	4 175 001	2 326 650		1 750 000
1841	2 530 600	1 189 400	2 036 620	3 484 957	2 174 505		1 485 200
1842	2 281 400	1 050 800	1 534 933	1 996 694	1 874 845		*1 307 563*
1843	2 388 800	1 384 400	1 471 937	2 782 406	2 989 685		*1 422 750*
1844	2 764 618	1 476 400	1 494 833	2 387 691	2 470 475		*1 102 534*
1845	2 540 400	1 557 800	1 159 331	1 702 936	2 735 650		*1 120 308*
1846	2 079 400	1 477 600	1 531 180	1 836 621	1 518 425		*1 206 372*
1847	680 422	347 000	238 004	481 749	503 000		*284 704*
1848	3 935 342	1 109 620	4 054 459	1 581 247	4 730 000		*1 888 960*
1849	6 535 837	1 345 559	2 020 868	2 116 719	3 895 222		*1 209 400*
1850	4 556 191	1 708 160	2 012 827	2 135 866	2 500 000		*1 144 932*
1851	5 069 191	1 146 686	1 581 763	1 804 799	3 000 000		*1 234 764*
1852	3 802 631	1 341 537	2 284 929	1 649 206	2 000 000		*1 041 716*
1853	4 214 622	1 314 755	3 558 824	2 167 985	4 000 000		*1 463 340*
1854	5 424 362	1 154 941	3 135 486	3 463 190	2 000 000	1 103 025*	*1 610 812*
1855	5 225 145	1 177 116	2 922 804	2 882 830	3 000 000	1 153 955*	*902 188*
1856	5 578 835	1 572 488	3 702 239	3 568 681	4 500 000	1 110 965*	*1 155 672*
1857			3 615 206	5 985 857	3 000 000	1 711 915*	
1858			3 315 825	5 477 465	2 000 000	1 587 840*	

* = excluyendo la plata; cursiva = sólo Hamburgo
Fuente: Bernecker, 1988, p. 280.

textiles importados —pese al aumento del volumen de venta— de 49% en los años veinte a 36% en los años setenta. La inmensa mayoría de los bienes de consumo importados debía servir para satisfacer las necesidades vitales; los "artículos de lujo", como artículos de seda, vinos, perfumes o muebles, si bien los había en mucha variedad, sólo representaban a lo sumo 20% del total de importaciones. Los bienes de producción e inversión sumaban un porcentaje muy reducido durante las primeras décadas de la independencia. La principal característica del comercio de importación mexicano en el siglo XIX era el predominio de los textiles (principalmente algodón); hecho que reflejaba el alcance de la economía europea —especialmente la británica— en los mercados latinoamericanos.

Con todo, los británicos dominarían sin competencia el mercado mexicano únicamente durante un corto periodo de tiempo después de 1821. Los estadunidenses entrarían en escena casi simultáneamente. Pero, pese a las prontas advertencias inglesas sobre la competencia estadunidense, los norteamericanos en un principio no eran rivales para tomarse en serio en cuanto al abastecimiento de bienes de producción propia; su fuerte radicaba en el sector marítimo, en el que superaban claramente a los europeos. Cuando en 1823 fue aprobada una ley, según la cual los bienes importados en barcos mexicanos tenían que pagar un quinto menos en contribuciones arancelarias que aquellos importados en barcos de otras nacionalidades, el representante inglés O'Gorman vio aquí una oportunidad para el comercio británico. Su problema en los últimos años era que los principales artículos de importación (simples telas de algodón) eran manufacturados en Inglaterra 10 o 15% más baratos que los de Estados Unidos, pero no podían competir en el mercado mexicano con los productos estadunidenses que entraban por contrabando. El valor oficial de las importaciones de algodón se situaba en un promedio anual de 2.5 millones de pesos; según las estimaciones de O'Gorman, los estadunidenses introducían por contrabando mercancías por un valor aproximado de otro millón. Por aquellos tiempos sólo una parte relativamente pequeña de la flota mercante británica se dirigía directamente a México. La gran mayoría tenía como primer objetivo Nueva Orleáns; allí traspasaban las mercancías a barcos más pequeños mexicanos o estadunidenses, y transportaban algodón en su regreso a Gran Bretaña. La nueva regulación parecía beneficiar a los británicos, porque al traspasar aún más mercancías en los barcos mexicanos, aprovechando así los aranceles diferenciales, ganarían frente a la competencia contrabandista de los estadunidenses.[69] Mas estos cálculos no habrían de hacerse nunca

[69] O'Gorman a Bidwell, México 4 de abril de 1833: PRO, FO, 50-80 B, f. 71-75. Posteriormente Pakenham se expresaría con mayor escepticismo respecto a la nueva ley, en la que por otro

realidad, ya que los competidores europeos de Gran Bretaña utilizaban los mismos métodos.

Si se analizan los movimientos navieros necesarios para la realización de actividades comerciales, se registra una evolución: el dominio europeo en el sector de las mercancías cede ante el estadunidense.[70] Las principales rutas comerciales a principios de la independencia mexicana iban desde México a Estados Unidos, especialmente a Nueva York y Nueva Orleáns. Ya a partir de 1825 la marina mercante estadunidense dominaba el transporte con México. Más de 60% de la totalidad de los barcos y del tonelaje en el negocio de importaciones y más de 50% en el de exportaciones eran de procedencia norteamericana.[71] Según fuentes francesas, de los 900 barcos que aprovisionaron puertos mexicanos en el año 1862, 485 eran de procedencia estadunidense; muy por debajo les seguían Gran Bretaña con 118, después Francia con 80, España con 61, y por último Alemania con 32 barcos.[72] Recién en la década de los setenta, los europeos consiguieron desplazar a Estados Unidos del primer puesto, al representar 65% del total de barcos en el comercio exterior mexicano. México no pudo nunca formar por sí solo una marina mercante de alta mar; el país se limitó a adquirir cargueros de costa y pequeños barcos que sólo podían navegar hasta los puertos sureños de Estados Unidos

COMERCIO EN LA ERA DE LA REFORMA

Hacia mediados del siglo XIX empezaron a notarse, como consecuencia de la guerra entre México y Estados Unidos (1846-1848) los primeros cambios en la tendencia del comercio exterior. Si bien la guerra, en términos generales, tuvo efectos negativos sobre el comercio, algunos comerciantes y algunas regiones vivieron un auge inesperado. La consecuencia más importante en el sector arancelario fue la tendencia hacia la liberalización de las tarifas. Además, podía apreciarse la concentración de las ofensivas comerciales extranjeras y el aumento de la competencia. Esto se notó especialmente durante la guerra de la Reforma (1858-1861) y tras la victoria del partido liberal. La mayor parte de las importaciones de tejidos (algodoneros) seguía procediendo de Gran

lado no veía desventaja alguna para la navegación británica. Pakenham a Palmerston, México 11 de noviembre de 1833: PRO, FO, 50-80 A, f. 128-133.

[70] HERRERA CANALES, 1977, pp. 95-109.

[71] HUMPHREYS, 1970, pp. 294 s. Las ventajas de los barcos estadunidenses frente a los británicos se discuten detalladamente en Mackenzie a Canning, Xalapa, 24 de julio de 1824: Board of Trade (en adelante, BT) 6/53 (sin numeración).

[72] "Le commerce du Mexique", en: *Le Moniteur*, 3 de junio de 1862: ANP F^{12} 2695.

Bretaña, y después de la liberalización de las normas de importación (1856), el ingreso de géneros británicos de algodón volvió a aumentar. Según fuentes inglesas, la exportación inglesa a México alcanzó los diez millones de varas de tejidos de algodón (*calicots*) blancos y teñidos y 8.5 millones de varas de algodón teñidos e impresos. La ventaja británica era resultado de la calidad y del diseño de sus productos.

Si se observan las importaciones a lo largo de la década de los años cincuenta a través del puerto de Veracruz, el más importante de México, se descubre que Gran Bretaña continuaba ocupando el primer lugar como *partner* comercial mexicano, seguido de Francia, Estados Unidos y las ciudades hanseáticas. Estos datos confirman el dominio inglés en el mercado mexicano, observado ya por los contemporáneos. Si se especifican estos datos según grupos de mercancías, se puede detallar aún más: en el grupo "bisutería y artículos finos de hierro" dominaba Francia, mientras que la bisutería alemana ocupaba el segundo puesto. Mayor era la ventaja de los franceses respecto a los británicos y los estadunidenses en el grupo de "artículos parisinos" (abanicos, flores artificiales, guantes, sombreros, muebles), en el que destacaban por su calidad, dejando por detrás a Gran Bretaña y Estados Unidos, que ya dominaban el sector de muebles. En productos alimenticios como vino, conservas y aceite, España había reconquistado —a través de su colonia Cuba— el primer lugar como suministrador de México, teniéndo que defenderse contra la competencia creciente de Estados Unidos En el sector de "barras de hierro y metales", Estados Unidos y Gran Bretaña rivalizan en primera plana, ganando poco a poco el primero.

Para poder calibrar la importancia relativa de los competidores en el comercio exterior mexicano, las cifras suministradas deben ser confrontadas con dos datos más. Hay que considerar tanto la presencia de casas comerciales extranjeras, como el movimiento de buques, el cual seguía dominando Estados Unidos durante la segunda mitad del siglo: de los 839 barcos que atracaron en 1851 en puertos mexicanos, 435 llevaban bandera estadunidense, 108 británica, 69 francesa, 61 española y 49 alemana.[73] Estas cifras indican la continuación de una tendencia perceptible ya en la primera mitad del siglo: el país de origen de las mercancías exportadas a México no correspondía siempre a la nacionalidad de los barcos de transporte. Así, por ejemplo, barcos franceses también transportaban mercancías alemanas, barcos belgas llevaban productos de las provincias prusianas del Rin, y veleros hamburgueses cargaban mercancías prusianas y sajonas, así como inglesas y francesas. La estadística comercial (cuadro 4) del Ministerio de Asuntos Exteriores estadunidense para

[73] Richthofen al Ministerio de Asuntos Exteriores de Prusia (Informe comercial para el año 1851) México 25 de agosto de 1852: ZSAM 2.4.1.II 5229, f. 173-219.

los años 1845-1855 indica la relación entre productos de Estados Unidos y de otros países (europeos), transportados en barcos del primero.

Cuadro 4. Valor de las exportaciones de Estados Unidos a México 1845-1855
(en dólares)

Año	*Productos Estados Unidos*	*Productos extranjeros*	*Total*
1845	784 154	368 177	1 152 331
1846	901 333	629 874	1 531 180
1847	536 641	155 787	692 428
1848	2 095 495	1 962 951	4 058 446
1849	1 047 999	1 042 869	2 090 868
1850	1 498 791	514 036	2 012 827
1851	1 014 690	567 093	1 581 783
1852	1 406 372	878 557	2 284 929
1853	2 529 770	1 029 054	3 558 824
1854	2 091 870	1 043 616	3 135 486
1855	2 253 368	669 436	2 922 804

Fuente: U.S. Department of State: Report I, p. 592.

El hecho de que hacia mediados de siglo casi 50% —en cada año por lo menos 25% de las exportaciones de Estados Unidos a México— eran productos extranjeros (no estadunidenses) resalta la gran importancia de la flota mercantil norteamericana para el comercio mexicano.

En cuanto a la presencia de casas comerciales extranjeras, el predominio inglés en el sector de las mercancías no equivalía a una hegemonía británica en las casas de importación. Más bien se puede afirmar lo contrario. Si en los años treinta y cuarenta los ingleses todavía jugaban un papel importante, después se retiraron cada vez más de los negocios comerciales *strictu sensu*, dejando la comercialización de sus productos a otros comerciantes. En Monterrey, ciudad que en la segunda mitad del siglo se convirtió en el centro comercial más importante del norte de México, eran sobre todo los comerciantes españoles quienes importaban productos ingleses (y franceses). Aunque también los franceses eran dueños de gran cantidad de casas comerciales, la supremacía la ostentaban, indudablemente, los alemanes, ante todo los hanseáticos. Ya en 1844, una tercera parte de todo el comercio exterior mexicano era controlado por alemanes, según fuentes comerciales alemanas de la época.[74] Numé-

[74] Comerciantes hanseáticos de México y Veracruz a los Senados de las ciudades hanseáticas. México-Veracruz 1-20 de noviembre, 1844: StAB 2-C 13.c.1.b.

ricamente las firmas hanseáticas eran las más importantes. En 1860 una fuente hanseática afirmaba que "la importación extranjera y el comercio al por mayor se encuentran, por lo menos las tres cuartas partes, en manos de alemanes".[75] La función mediadora de casas comerciales alemanas seguiría vigente durante el Porfiriato.

MOVIMIENTOS DE DESPLAZAMIENTO EN EL MERCADO MEXICANO

La superioridad inglesa en el mercado mexicano era expresión del "ciclo hegemónico" (Immanuel Wallerstein) que definía en el siglo XIX el ritmo del "sistema mundial". El predominio británico se explica, primordialmente, como una consecuencia del acertado comportamiento político-diplomático de Londres; en la segunda fase de las siguientes décadas, prevalecen, además de este factor, tanto la superioridad económica como mercantil de Gran Bretaña, que hicieron posible una mejor calidad de los productos y precios más moderados. Aparte de estos factores, relacionados con las condiciones de producción del "taller mundial", jugaban un papel importante el conocimiento exacto del mercado mexicano, la continua adecuación a las cambiantes tendencias de moda y gusto, así como las relaciones con políticos y legisladores. Pero a pesar de la superioridad industrial, financiera y mercantil de los británicos, éstos no pudieron conseguir aumentar su volumen comercial con México. El mercado mexicano no expandía, el poder adquisitivo de la población (que apenas aumentaba) descendía, y la competencia cada vez más fuerte de otros estados europeos y con Estados Unidos redujo aún más las posibilidades de venta. Ante este trasfondo del desarrollo comercial, los británicos abandonaron paulatinamente su posición casi de monopolio. Varios factores inducían a tomar esta decisión: en primer lugar se desvanecieron las exageradas expectativas de ganancias de los años veinte, por lo menos en cuanto al aumento constante de las ganancias y al comercio de *bona fide*. Sí es verdad que en muy poco tiempo podían hacerse verdaderas fortunas, esta posibilidad se enfrentaba a unos riesgos incalculables, fruto de la economía política mexicana. Estos riesgos no podían eliminarse en el corto plazo. A mediados de siglo, el número de las casas comerciales británicas se había reducido a unas cuantas, aduciéndose como causa del abandono no tanto argumentos económicos sino más bien factores de inseguridad. La inseguridad aducida continuamente por los británicos se refería no solamente a su existencia física, sino también, y ante todo, a la imposibilidad de prever decisiones comerciales por parte de México; confu-

[75] Mertens al Senado de Bremen, Veracruz, 15 de agosto de 1860: StAB 2-C.13.c.1.c. Fuentes británicas confirman esta tendencia.

sión, falta de previsión y arbitrariedad no permitían tomar decisiones racionales en el sector económico.[76] A estos problemas "coyunturales" había que añadir muchos obstáculos estructurales, que caracterizaban a los negocios con México como poco atractivos: el reflujo del capital invertido era lento, el plazo de los créditos largo, problemas de transporte y comunicación, costes de seguros y transportes, así como otras dificultades convencieron a muchos comerciantes de retirarse a tiempo de los negocios mexicanos.

Tal determinación resultaba tanto más facil para los comerciantes británicos cuanto que disponían de alternativas. Desde la segunda mitad del siglo XIX, los comerciantes ingleses se concentraron en los mercados grandes y rentables: el imperio británico, China, Argentina —mercados éstos en los que los británicos disfrutaban de una posición preferente. ¿Por qué iban a invertir y dispersar sus energías y recursos financieros en negocios "pequeños" y arriesgados (como en el caso de México), cuando concentrarse en grandes mercados prometía ser mucho más rentable? La posición dominante de los británicos en estos grandes mercados también explica, al menos parcialmente, los esfuerzos de los alemanes por conquistar mercados "más pequeños". No deben olvidarse otros dos argumentos: el retirarse del negocio comercial no equivalía a estar ausente del mercado. Muchas casas de importación británicas abandonaron sus negocios de mercancías por negocios financieros más lucrativos. A partir de mediados de siglo, ser *merchant banker* equivalía para ellos a ejercer principalmente funciones bancarias.[77] El tiempo actuaba en contra de la importación y la exportación al estilo de los grandes almacenes, que trabajaban con todo tipo de géneros; en el último tercio del siglo, estas casas experimentaron un acelerado cambio estructural, en el cual se disociaron las funciones importadoras de las exportadoras. Se hizo necesaria entonces una mayor especialización en el comercio trasatlántico, según el ramo al que perteneciese la mercancía; además, la función mediadora de las casas comerciales, tradicionalmente multifuncionales, descendió debido a innovaciones técnicas (telégrafo, mejora del sistema crediticio en Europa y Estados Unidos, compra directa del producto). Por último, hay que mencionar que, para la industria británica, la retirada de los comerciantes ingleses no significaba desalojar el mercado mexicano, ya que comerciantes comisionistas alemanes (y otros) se ocupaban de la comercialización de productos ingleses. Los comerciantes hanseáticos se habían dado cuenta de que limitarse a los productos de procedencia alemana les restaba competitividad. Por lo tanto es más acertado hablar de

[76] Véase, por ejemplo, el despacho consular del vicecónsul Thomson al Foreign Office, Mazatlán, 31 de diciembre de 1856, en: *Abstract*, 1857, p. 123.

[77] PLATT, 1980, pp. 113-130.

un traslado de las funciones principales de los británicos que de una "disminución" de éstas.[78] Algo más tarde (en los años sesenta) se aceleraría la retirada de los ingleses a causa de su postura política en favor de los conservadores en la guerra de la Reforma,[79] de la intervención europea y, finalmente, debido a la larga interrupción de las relaciones diplomáticas después del Imperio de Maximiliano. Factores políticos eran pues, en el México decimonónico, de importancia decisiva para el éxito o el fracaso de un negocio.

La posición dominante de los ingleses en el comercio exterior mexicano fue ocupada, en los años cuarenta a sesenta, por sus competidores alemanes. El avance de éstos ha sido explicado tradicionalmente mediante estereotipos nacionales, utilizando argumentos procedentes del ámbito de la psicología social. Adolf Soetbeer diría que los alemanes conquistaron una posición dominante gracias a que se "hicieron querer" por los mexicanos. Friedrich Ratzel, que a finales de los años setenta viajó por México, alababa de igual manera la "riqueza e influencia" de los comerciantes alemanes: los manuales para "alemanes en el extranjero" resaltaban el esmero y la iniciativa alemanas, su capacidad de adaptación y sus conocimientos lingüísticos que les permitían superar a todos sus competidores.[80] También, en estudios recientes, se habla de la "sensibilidad" de los alemanes, con la que se granjearon el respeto mexicano. Seguramente, tanto la psicología social como el análisis de las motivaciones de los comerciantes ayudan a comprender la complejidad de las disposiciones mentales, aunque son insuficientes si no se considera el marco social y económico dentro del cual ha de actuar el individuo como parte de un grupo social. Explicaciones como las mencionadas, reducen un fenómeno complejo a una explicación monocausal, justificada sólo en parte, y con validez únicamente en el contexto de una explicación más global. Seguramente es cierto que los comerciantes hanseáticos tenían como meta la maximización del rendimiento, y que eran tenaces y moderados en sus necesidades. En este contexto valga llamar la atención del esclarecedor enjuiciamiento sobre los alemanes en el México porfirista realizado por John W. Foster, ministro plenipotenciario de Estados Unidos, quien en 1878 prevenía a sus compatriotas contra expectativas demasiado optimistas en cuanto a los negocios comerciales con México.[81] Foster introduce una nueva explicación parcial para la acogida de los alemanes: la formación profesional de los hanseáticos. Este argumento también jugaría un papel importante en otros as-

[78] Véase, acerca de este debate en la bibliografía, PAYNE, 1974.

[79] KATZ, 1964, p. 96.

[80] SOETBEER, 1840, p. 178; RATZEL, 1878.

[81] John E. Foster a Carlile Mason, Presidente de la Asociación de Empresarios de Chicago, 9 de octubre de 1878, en: ROMERO, 1961, p. XI.

pectos. El hecho de que los comerciantes alemanes en Rusia aventajaran a sus rivales británicos también ha sido explicado por su mejor formación profesional.[82] Asimismo, la práctica inglesa de emplear a alemanes en sus firmas, quienes en muchos casos llegarían a ser sus socios, se debía a la alta cualificación de los comerciantes y negociantes alemanes. Pero, además, se deben tener en cuenta factores más generales, no restringidos a determinados individuos o grupos sociales. En primer lugar habría que señalar que el aumento de las casas comerciales alemanas constituía una especie de movimiento simbiótico, estrechamente relacionado con el desplazamiento de los británicos. No puede hablarse, pues, de una "expulsión" en el sentido estricto de la palabra. Los británicos podían ceder fácilmente sus posiciones a los alemanes, puesto que este relevo no significaría un cambio sustancial en la estructura del comercio exterior mexicano. Pero que fueran precisamente los alemanes (y no, por ejemplo, los franceses) quienes, después de los ingleses, prácticamente monopolizasen el comercio mexicano al por mayor, se debe a cuatro factores adicionales:

En primer lugar, el argumento de la "sensibilidad" alemana es válido en tanto que refleja el concienciamiento de su falta de protección militar, ampliamente extendido entre los alemanes. Ellos eran conscientes de que no aparecería una flota de guerra para imponer sus reivindicaciones en México. A pesar (o quizá a causa) de esta (aparente) debilidad surgían menos problemas entre los alemanes y las autoridades mexicanas que con los demás extranjeros. Los alemanes no se vieron expuestos a la desconfianza por motivos políticos. A ello hay que añadir que, por otra parte, los alemanes tendían a evitar negocios demasiado arriesgados.

Esta observación llama la atención, en segundo lugar, sobre un principio operativo de las casas comerciales alemanas, de gran importancia en la politizada economía de México. Un informe prusiano se refiere a éste al describir, a mediados de siglo, la situación de las casas comerciales alemanas en México, haciendo hincapié en la "extremamente buena reputación" y en la "solidez y seriedad" de éstas.[83] Cuando el cónsul prusiano realizó estas declaraciones, ya no reflejaban la realidad. Desde hacía tiempo, también casas comerciales alemanas habían entablado "negocios con el gobierno"; tampoco los alemanes habían sido capaces de sustraerse a la práctica del agiotaje especulativo. Pero este tipo de negocios se limitaba a pocos casos, pudiéndose evitar altercados diplomáticos, por lo que sólo hubo pocos casos de quiebras espectaculares.

[82] CHAPMAN, S.D., "The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce 1800-1860", en *The Journal of European Economic History*, vol. 6, núm. 1, 1977, pp. 5-48.

[83] "Roherzeugung, Gewerbe und Handel von Mexiko 1846-1850, mit besonderer Beziehung auf den deutschen Handel", en: *Preußisches Handelsarchiv* (Berlín) 1850, pp. 520 y ss.

En tercer lugar, hay que poner énfasis en un argumento esgrimido por comerciantes hamburgueses ya a mediados del siglo.[84] Hamburgo era el "punto central para el envío hacia todos los mercados ultramarinos"; en Hamburgo se encontraban "las casas matrices y los asociados de los establecimientos transatlánticos". Los comerciantes hamburgueses mantenían estrecho contacto "con los fabricantes en el interior del país", estaban interesados en el bienestar de éstos tanto como en el suyo propio. Si bien las ganancias en algunos casos eran dudosas, no obstante se emprendían los negocios. El criterio decisivo que diferenciaba a Hamburgo de otros puertos europeos, y que permitía un surtido variado de productos, era el comercio libre practicado ya desde hacía décadas. El armador holandés, por ejemplo, protegido por aranceles diferenciales, no podía competir con el hanseático "sin protección"; el comerciante que cargaba el barco en Amsterdam tenía que pagar fletes más elevados que en Hamburgo. El comercio de exportación francés abarcaba, por lo general, sólo artículos franceses; con frecuencia, los barcos estaban durante meses en Le Hâvre y, mientras que los artículos de moda transportados de París a Hamburgo en barcos de vapor ya habían sido vendidos en ultramar, la salida de los barcos franceses se demoraba demasiado. Las mercancías enviadas desde Francia estaban ya "pasadas de moda cuando llegaban a su lugar de destino". El comentario acerca del surtido de los barcos describe acertadamente las casas comerciales alemanas en ultramar como firmas que, "en sus funciones de empresas comisionistas", se ocupaban de lotes pequeños que conjuntamente formaban la carga del barco —una práctica rechazada por los mayoristas ingleses y caracterizada despectivamente por ellos como *muck and truck trade*.

En cuarto y último lugar hay que poner de relieve que el dominio alemán en el comercio exterior mexicano no equivalía a una ofensiva de exportación de artículos alemanes. Más bien, los comerciantes hanseáticos compraban donde era más barato, lo que dio lugar a reproches de algunos productores alemanes. En última instancia, esta práctica contribuyó a la solidez y seriedad de sus casas, y a su éxito. El que los exportadores alemanes realizasen sus pedidos cada vez con más frecuencia en Gran Bretaña, no se debía únicamente a los precios más bajos y la mejor calidad de las mercancías británicas, sino también a otro factor importante: bajo la impresión del descenso de ventas industriales alemanas, los exportadores alemanes enviaban en consigna a diferentes comerciantes productos no pedidos, que esperaban que tuviesen buena salida; a raíz de esto, el mercado mexicano pronto se saturaba del producto en cuestión, y el comerciante que había realizado el primer pedido, y por el cual el

[84] MEISTER, 1848, nota 17, pp. 16-18.

industrial alemán dedujo que existía un nicho de mercado, sólo podía obtener modestas ganancias o incluso registraba pérdidas.[85]

Los argumentos esgrimidos hasta el momento se referían a comerciantes alemanes e ingleses cuyo "ascenso" o "descenso" era el más espectacular. Junto a factores procedentes de la psicología social deben ser considerados aspectos económicos, sociales y políticos tanto del lado mexicano, como del europeo. Por lo tanto, todo tipo de análisis debe considerar el marco, más general, de la expansión económica europea durante el siglo XIX. El segundo gran cambio en la jerarquía de los comerciantes extranjeros en el comercio exterior mexicano tuvo lugar con el auge de los franceses durante el Porfiriato, principalmente en el sector de la importación de tejidos. Este movimiento ascendente ha sido analizado por Friedrich Katz, quien ha establecido la relación entre éxito comercial y penetración de capital bancario francés en el México de la época porfirista.[86] Sólo resta decir que también para esta última fase de la "success story" de los comerciantes extranjeros en México, variables políticas —concretamente las condiciones-marco específicas del Porfiriato— seguían siendo, por lo menos, tan importantes como las económicas, y formaron una especie de continuidad estructural desde la *época de la anarquía* hasta la *pax porfiriana*.

BIBLIOGRAFÍA

Abstract

1857/1892 Abstract of Reports on the Trade of Various Countries and Places, for the year 1854, received by the Board of Trade (through the Foreign Office) from Her Majesty's Ministers and Consuls, Londres.

BAASCH, Ernst

1915 *Die Handelskammer zu Hamburg 1665-1915* (2 t.), Hamburgo.

BARKER, Nancy Nichols

1979 *The French Experience in Mexico, 1821-1861: A History of Constant Misunderstanding*, Chapel Hill, University of North Carolina.

BECKER, Felix

1984 *Die Hansestädte und Mexiko. Handelspolitik, Verträge und Handel, 1821-1867*, Wiesbaden, Steiner.

BECKMANN, August

1915 *Die Rheinisch-Westindische Kompagnie, ihr Wirken und ihre Bedeutung*, Münster.

[85] RICHTHOFEN, 1854; 1859, pp. 363 y s.

[86] KATZ, 1964, nota 82, pp. 97-98; JETH, 1889, en: *Export* 15, pp. 218 y ss.; en: *Export* 16, pp. 323-235; en: *Export* 17, pp. 248 y s.

BERNECKER, Walther L.

1994 *Contrabando. Ilegalidad y corrupción en el México del siglo XIX*, México, Universidad Ibero Americana.

1988 *Die Handelskonquistadoren. Europäische Interessen und mexikanischer Staat im 19. Jahrhundert*, Stuttgart, Steiner.

BERNECKER, Walther L. y Raymond Th. BUVE

1992 "Mexiko 1821-1900", en Raymond Th. Buve y John R. Fisher (ed.), *Lateinamerika von 1760 bis 1900*, Stuttgart, Klett-Cotta, pp. 498-556 (Handbuch der Geschichte Lateinamerikas, t. 2).

BOSCH GARCÍA, Carlos

1949 *Problemas diplomáticos del México independiente*, México, El Colegio de México.

1961 *Historia de las relaciones entre México y los Estados Unidos 1819-1848*, México, Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales.

CODY, William F.

1954 *British Interest in the Independence of Mexico 1808-1827*, Londres.

DANE, Hendrik

1971 *Die wirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu Mexiko und Mittelamerika im 19. Jahrhundert*, Köln-Wien, Böhlau.

DANIELS, G.W.

1917/18 "The Cotton Trade at the Close of the Napoleonic Wars", en *Transactions of the Manchester Statistical Society*, Manchester, Inglaterra, pp. 1-28.

DELGADO, Jaime

1953 *España y México en el siglo XIX*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Instituto Gonzalo Fernández de Oviedo, t. III, pp. 271-285.

D'OLWER, Nicolau

1965 "Las Inversiones Extranjeras", en Daniel Cosío Villegas (ed.), *Historia Moderna de México. El Porfiriato, la vida económica*, México, Editorial Hermes, pp. 973-1178.

FIEBIG-VON HASE, Ragnhild

1986 *Lateinamerika als Konfliktherd der deutsch-amerikanischen Beziehungen 1890-1903. Vom Beginn der Panamerikapolitik bis zur Venezuelakrise von 1902/03* (2 t.), Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.

HAMMOND, William Jackson

1929 "The History of British Commercial Activity in Mexico, 1820-1830", tesis, University of California.

HASENCLEVER, Adolf

1916 "Neue Mitteilungen zur Geschichte der Rheinisch-Westindischen Kompagnie" (Aus dem Nachlaß Josua Hasenclevers.), en *Zeitschrift des Bergischen Geschichtsvereins* 49, pp. 108-142.

HERRERA CANALES, Inés

1977 *El comercio exterior de México (1821-1875)*, México, El Colegio de México.

HUMBOLDT, Alejandro de

1836 *Ensayo político sobre Nueva España*, (2 t.), París, Casa de Jules Renard.

HUMPHREYS, Robert A.

1970 "Rivalidades angloamericanas y emancipación hispanoamericana", en Bernardo García Martínez *et al.* (ed.), *Historia y Sociedad en el mundo de habla española*, México, El Colegio de México, pp. 294-312.

JENKS, Leland H.

1963 *Migration of British Capital to 1875*, Nueva York-Londres, Thomas Nelson.

JETH, Herm

1889 "Mexico: Die Einfuhr von Textilwaaren", en *Export* 15, pp. 218 y ss.; *Export* 16, pp. 323-235, *Export* 17, pp. 248 y ss.

KATZ, Friedrich

1964 *Deutschland, Díaz und die mexikanische Revolution. Die deutsche Politik in Mexiko 1870-1920*, Berlín, Doutscher Verlag der Wissenchaften.

KOSSOK, Manfred

1961 "Die Bedeutung des spanisch-amerikanischen Kolonialmarktes für den preußischen Leinwandhandel am Ausgang des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts", en *Hansische Studien. Heinrich Sproemberg zum 70, Geburtstag*, Berlín, pp. 210-218.

1964 *Im Schatten der Heiligen Allianz. Deutschland und Lateinamerika 1815-1830. Zur Politik der deutschen Staaten gegenüber der Unabhängigkeitsbewegung Mittel– und Südamerikas*, Berlín, Alcademie– Verlag.

1969 "Alexander von Humboldt und der historische Ort der Unabhängigkeitsrevolution Lateinamerikas", en *Alexander von Humboldt. Festschrift aus Anlaß seines 200. Geburtstages*, Berlín.

KRUSE, Hans

1923 *Deutsche Briefe aus Mexiko mit einer Geschichte des Deutsch-Amerikanischen Bergwerksvereins 1824-1838. Ein Beitrag zur Geschichte des Deutschtums im Auslande*, Essen, D.D. Baedeker.

KÜHN, Joachim

1969 "Die ersten preußischen Vertreter in Mexico", en *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas* 6, pp. 257-271.

LERDO DE TEJADA, Miguel

1853 *Comercio esterior de México desde la conquista hasta hoy*, México, Impreso por R. Rafael.

LYNCH, John

1969 "British policy in Spanish America, 1783-1808", en *Journal of Latin American Studies*, vol. 1, núm. 1, pp. 1-30.

MEIER, Harri

1937 "Die hansische Spanien– und Portugalfahrt bis zu den spanischamerikanischen Unabhängigkeitskriegen, en *Ibero-Amerika und die Hansestädte. Die Entwicklung ihrer wirtschaftlichen und kulturellen Beziehungen*, Hamburgo, pp. 93-152.

MEISTER, C.L.

1848 *Der Freihandel Hamburgs, ein Bedürfniß für Deutschland. Votum eines Hamburger Kaufmanns in bezug auf den Handel mit Westindien und Mejico*, Hamburgo.

PACKSON, Frederic L.

1903 *The Independence of the South-American Republics. A Study in Recognition and Foreign Policy*, Philadelphia.

PAYNE, P.L.

1974 *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*, Londres, McMillan.

PEÑA Y REYES, Antonio de la

1923 *La Diplomacia Mexicana. Pequeña Revista Histórica*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, t. I.

PFERDEKAMP, Wilhelm

1955 "Einhundertunddreißig Jahre Deutsche in Mexiko", en *Mitteilungen des Instituts für Auslandsbeziehungen*, vol. 5, núm. 8, pp. 217-219.

PLATT, D.C.M.

1980 "Dependency in Nineteenth-Century Latin America: An Historian Objects", en *Latin American Research Review*, vol. 15, núm. 1, pp. 113-130.

POHL, Hans

1963 *Die Beziehungen Hamburgs zu Spanien und dem spanischen Amerika in der Zeit von 1740 bis 1806*, Wiesbaden, F. Steiner.

1965 "Die Hansestädte und Lateinamerika um 1800. Ein Beitrag zur Geschichte ihrer Schiffahrts– und Handelsverbindungen", en Johannes Vincke (ed.), *Gesammelte Aufsätze zur Kulturgeschichte Spaniens*, 22, Münster, pp. 321-344.

POTASH, Robert A.

1953 "El 'Comercio Esterior de México' de Miguel Lerdo de Tejada: un error estadístico", en *El Trimestre Económico*, núm. 20, pp. 474-479.

RATZEL, Friedrich

1878 *Aus Mexico, Reiseskizzen aus den Jahren 1874 und 1875*, Breslau, J.U. Kern.

REDFORD, Arthur

1934 *Manchester Merchants and Foreign Trade, 1794-1858*, Manchester, University of Manchester.

RICHTHOFEN, Emil Karl Heinrich Freiherr

1854/1859 *Die äußeren und inneren politischen Zustände der Republik Mexico seit deren Unabhängigkeit bis auf die neueste Zeit*, Berlín: W. Hertz.

ROMERO, Matías

1898 *Mexico and the United States. A Study of Subjects Affecting their Political, Commercial, and Social Relations, made with a View of their Promotion*, Nueva York, G.P. Putnam.

1961 *La promoción de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior.

ROSENZWEIG, Fernando
1960 "Las exportaciones de México de 1877-1911", en *El Trimestre Económico*, núm. 108, pp. 537-560.
SCHELL, Otto
1914 "Die wirtschaftlichen Beziehungen Wuppertals zu Mexiko in den 20er Jahren des 19. Jahrhunderts", en *Monatsschrift des Bergischen Geschichtsvereins* vol. 21, núm. 7, pp. 121-132.
SCHNEIDER, Jürgen
1981 *Frankreich und die Unabhängigkeit Spanisch-Amerikas. Zum französischen Handel mit den entstehenden Nationalstaaten (1810-1850)* (2 tomos), tomo 1: *Darstellung*, Stuttgart, Klett-Cotta.
SCHRÖDER, Hans-Jürgen
1993 *Deutschland und Amerika in der Epoche des Ersten Weltkrieges 1900-1924*, Stuttgart, Franz Steiner.
SCHÜTT, Kurt-Peter
1980 *Externe Abhängigkeit und periphere Entwicklung in Lateinamerika. Eine Studie am Beispiel der Entwicklung Kolumbiens von der Kolonialzeit bis 1930*, Frankfurt y Main, Haag unditerchen.
SÉE, Henri
1936 *Französische Wirtschaftsgeschichte* (2. t.), Jena, G. Fischer, 2 t.
SEMINARIO DE HISTORIA MODERNA DE MÉXICO
1960 *Estadísticas económicas del Porfiriato: Comercio exterior*, México, El Colegio de México.
SOETBEER, Adolph
1840 *Ueber Hamburgs Handel*, Hamburgo, Hoffman und Campe.
TEMPERLEY, W.V.
1905 *Life of Canning*, Londres, J. Finch & Co. (reimpreso: Westport 1970).
TEMPERLEY, Harold
1925 "French Designs on Spanish America in 1820-5", en *English Historical Review* XL, pp. 34-53.
TORRE VILLAR, Ernesto de la
1957 "Juan Schmaltz y su misión en México (1823-1824)", en *Tirada aparte del Libro Jubilar de Emeterio S. Santovenia en su cincuentenario de escritor*, La Habana, Comisión Organizadora del Homenaje al Dr. Emeterio S. Santovenia, pp. 1-25.
Tratados
1878 Tratados y convenciones celebrados y no ratificados por la República Mexicana (2 t.), México, G.A. Steva, 2 t.
TREUE, Wilhelm
1937 *Wirtschaftszustände und Wirtschaftspolitik in Preußen 1815-1825*, Stuttgart, W. Kohlhammer.
VÁZQUEZ, Josefina Zoraida
1976 "Los primeros tropiezos", en *Historia general de México*, México, El Colegio de México, t. III.

VILLANUEVA, Carlos A.

1938 1912 *La monarquía en América*, París, P. Ollendorff (tomo 3: *La Santa Alianza*).

VOGEL, Walther

1913 *Die Hansestädte und die Kontinentalsperre*, München.

VON MENTZ, Brígida

1980 *México en el siglo XIX visto por los alemanes*, México, UNAM.

VON MENTZ, Brígida, *et al.*

1982 *Los pioneros del imperialismo alemán en México*, México, CIESAS.

VON SCHMIDT-PHISELDEK, C.F.

1831 "Europe and America; or, the Relative State of the Civilized World at a Future Period", en *The American Quarterly Review* (Philadelphia), tomo 9, núm. XVIII, junio de 1831.

WARD, H.G.

1828 *Mexico in 1827*, 2 t., Londres, H. Colburn.

WARD, Adolphus William y G.P. GOOCH (ed.)

1923 *The Cambridge History of British Foreign Policy, 1783-1919*, Cambridge, Cambridge University Press, t. II.

WEBSTER, Charles Kinsley

1947 *The Foreign Policy of Castlereagh, 1815-1822. Britain and the European Alliance*, Londres, G. Bell and sons.

WECKMANN, Luis

1961/1962 *Las relaciones franco-mexicanas*, 2 t., México, Secretaría de Relaciones Exteriores.

ZEUSKE, Michael

1992 "Preußen, die 'deutschen Hinterländer' und Amerika. Regionales, 'Nationales' und Universales in der Geschichte der 'Rheinisch-Westindischen Compagnie' (1820-1830)", en *Scripta Mercaturae* vol. 1, núm. 2, pp. 50-89.

ZIMMERMANN, Alfred

1885 *Blüthe und Verfall des Leinengewerbes in Schlesien. Gewerbe– und Handelspolitik dreier Jahrhunderte*, Breslau.

5. EL PATRÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE MÉXICO Y EUROPA, 1870-1913

SANDRA KUNTZ FICKER
*El Colegio de México**

El propósito de este artículo es presentar los resultados de un primer acercamiento al estudio de los patrones del comercio entre México y sus principales socios europeos en el periodo de apertura al comercio internacional que precedió a la primera guerra mundial. Esta primera aproximación consiste básicamente en el análisis de las dimensiones, la composición y los cambios en la estructura del comercio de importación y exportación entre México y los cinco países que representaron por mucho sus principales socios comerciales en Europa; a saber, Gran Bretaña (GB), Francia (FR), Alemania (DT), Bélgica (BEL) y España (ESP).[1] El estudio cubre el periodo que arranca en 1870 y desemboca en 1913, el último año de tráfico regular en las aguas del Atlántico antes de la conflagración internacional.

Aunque los rasgos básicos del comercio exterior de México durante el Porfiriato han sido objeto de varios acercamientos generales, los intercambios con áreas específicas del mundo han recibido menos atención, lo cual se explica en parte por la creciente concentración del tráfico comercial en un socio dominante, Estados Unidos. Del comercio con Europa se han realizado exploraciones en los dos bordes extremos: en uno conocemos algo de los aspectos más generales de ese intercambio gracias sobre todo a las *Estadísticas económicas del porfiriato* (EEP) y al uso que de ellas hicieron los autores de la *Historia moderna de México*, en especial Fernando Rosenzweig.[2] Desafortunadamente, esas estadísticas contienen lagunas considerables en el periodo anterior a 1892 y

* Agradezco el respaldo de la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, institución en la que trabajaba en el momento de redactar la ponencia que dio origen a este artículo.

[1] Aunque este trabajo no se ocupa de todos los países del continente europeo con los que comerciaba México, con el mero propósito de abreviar, en lo siguiente me referiré indistintamente a estos cinco países como "Europa" o "los socios europeos".

[2] El Colegio de México, 1960; ROSENZWEIG, 1965 y 1989, capítulos IV a VI. Para los años iniciales del periodo que nos ocupa véase también HERRERA CANALES, 1977. Igualmente interesante, pero mucho menos conocido en este sentido es el trabajo de KAPP, 1974.

concluyen en 1910. En el otro extremo conocemos, aunque de manera un tanto fragmentaria y todavía incompleta, algunos rasgos muy particulares sobre el comercio con Europa, como aquellos que se derivan del estudio de productos específicos, o del desempeño de una casa comercial, o de las actividades de un grupo que compartía un mismo origen nacional, etc.[3] Es la franja intermedia la que ha permanecido escasamente estudiada; es decir, la de los aspectos básicos de medición y caracterización de ese comercio, así como del registro de los cambios que experimentó a lo largo del tiempo.

Este artículo se propone dar un primer paso en esa dirección, mediante una caracterización aún preliminar del patrón del comercio entre México y sus principales socios europeos. Si bien el estudio del intercambio bilateral entre este país y cada uno de sus socios es también relevante desde varios puntos de vista, en esta ocasión me ocuparé sólo de ese grupo de países considerado conjuntamente. El trabajo intenta responder, por una parte, a preguntas relacionadas con las dimensiones y la importancia relativa de ese comercio y su evolución a lo largo del periodo, y por la otra, a cuestiones referentes a los rasgos cualitativos del intercambio con Europa, como por ejemplo: ¿Cómo y cuándo se modificó la estructura tradicional de este comercio? ¿Ocurrió de la misma forma en que se modificaba la composición general del comercio exterior mexicano, o el tráfico con Europa presentaba especificidades por lo demás ausentes en el comercio de México con el exterior? ¿A qué apuntan estas peculiaridades?

El análisis del patrón comercial con Europa se basa principalmente en las estadísticas comerciales publicadas por cada uno de los socios europeos a lo largo de este periodo.[4] El uso de estas fuentes posee varias ventajas: salvo en el caso de Alemania, se dispone de las cifras totales del comercio bilateral de cada socio con México desde 1870;[5] ello permite cubrir en buena medida las lagunas de las fuentes oficiales mexicanas, que sólo se publican con regularidad a partir de 1892. Además, el uso de las fuentes europeas, que ofrecen cifras desglosadas por producto para buena parte del periodo, brinda la posibilidad de un análisis más detallado de la composición del comercio y de sus cambios a través del tiempo. En tercer lugar, el que se disponga de datos desglosados por

[3] La bibliografía sobre estos temas es abundante, y parte de ella se utilizará en las siguientes páginas.

[4] Las principales fuentes utilizadas son: Para Alemania, *Statistik*..., 1891-1912; para Bélgica: *Statistique*..., 1874-1913; para España, Dirección..., 1871-1914; para Francia, Direction..., 1872-1914; para Gran Bretaña: Great Britain..., 1870-1913.

[5] En tres de los socios se dispone también de datos desglosados por productos desde esa fecha, en tanto Bélgica los ofrece a partir de 1880. Los datos de Alemania (tanto totales como desglosados) se encuentran disponibles a partir de 1890.

producto permite separar el comercio de mercancías de las transferencias de metálico; es decir, del dinero (en lingotes y monedas de oro y plata) con el que México habitualmente pagaba una parte de sus importaciones, así como sus deudas y otros servicios que obtenía del exterior. Ello es de suma importancia para conocer la evolución de las exportaciones mexicanas de mercancías, cuyo análisis se ha visto obscurecido por la confusión que hacen las fuentes oficiales mexicanas (y que se continúa en las EEP) entre ambos componentes de las transacciones externas.[6] Por lo demás, las fuentes de procedencia europea se complementan con el empleo de las nuevas series anuales del comercio que he publicado recientemente,[7] y recurriendo también a las fuentes oficiales mexicanas para algunos años y aspectos específicos.

El recurso a estadísticas comerciales de distintos países suscita siempre dudas acerca de la confiabilidad y comparabilidad de los datos, la diversidad de criterios con que fueron recopilados, etc. En otra parte me he ocupado de estos problemas para el caso de las fuentes mexicanas y de los tres socios europeos más importantes (GB, FR y DT), y he propuesto formas tentativas de disminuir los sesgos que presentan las cifras y de aumentar la comparabilidad de las series.[8] Ese ejercicio llama a no olvidar las reservas con que debe manejarse este tipo de evidencia, pero también permite sugerir que los datos utilizados poseen un grado aceptable de solidez y precisión. En este caso no repetiré ese ejercicio de valoración de las fuentes con los dos socios comerciales restantes (BEL y ESP), debido a que su peso en el comercio exterior de México durante este periodo es muy reducido (en conjunto, 2% de las exportaciones mexicanas y 5% de las importaciones como promedio) y a que los sesgos que puedan contener no alteran sustancialmente ni los órdenes de magnitud ni los patrones que se reflejan en las cifras totales.[9]

Para homogeneizar las cifras del comercio de cada país y poderlas sumar o comparar se han convertido todas las cantidades a dólares.[10] Las cifras de fuentes europeas que se presentan aquí no han sido ajustadas para descontar

[6] Una explicación más completa de este problema, que atañe sobre todo a las cifras de exportación en las fuentes mexicanas, se encuentra en KUNTZ FICKER, 2002, pp. 232-34.

[7] KUNTZ FICKER, 2002, cuadro 2.

[8] Los problemas más importantes que se detectaron en esos casos fueron la alta proporción de reexportaciones británicas durante la década de 1870 y el criterio con que se distinguía entre comercio especial y general en las estadísticas francesas. KUNTZ FICKER, 2002, *passim*.

[9] Para una valoración de la calidad de las estadísticas belgas, véase DEGREVE, 1982; para el caso de España véase, por ejemplo, TENA JUNGUITO, 1985, y PRADOS DE LA ESCOSURA, 1986.

[10] El tipo de cambio de las monedas extranjeras se ha tomado de MOOD, 1930, *passim*, y en el caso de España, de CARRERAS, 1989, p. 390. En este caso, la fuente provee el tipo de cambio de la peseta en libras, de manera que la conversión a dólares se hizo en forma indirecta.

los costos de transporte, de manera que se trata de valores cif para las importaciones a Europa (exportaciones mexicanas) y fob para las exportaciones de los socios europeos (importaciones a México). Por otra parte, en este trabajo se utilizan las cifras del comercio neto o comercio especial, aun cuando en algunos casos ello implica una subestimación de los intercambios efectivos.[11] Para minimizar el impacto de las fluctuaciones anuales en el volumen de los intercambios, el análisis toma como base promedios trienales de los valores del comercio en los años iniciales de cada una de las cinco décadas que van de 1870 a 1910, aunque los promedios no necesariamente comprenden los mismos años para cada uno de los socios.[12] En cuanto a la cobertura de la muestra de países, GB, FR y ESP ofrecen datos completos desde 1870; BEL brinda valores totales desde esa misma década, y desglosados por producto a partir de 1880, y DT ofrece ambos desde 1890.[13] A partir de este momento, la cobertura por países es completa (es decir, comprende a los cinco socios europeos).

Finalmente, es sabido que durante el periodo que nos ocupa México pagó una parte de sus importaciones con transferencias de metálico, primero plata acuñada o en barras y luego también oro en cantidades crecientes. La mayor parte de estas transferencias se realizó hacia Estados Unidos, que actuaba como intermediario financiero de México en el mercado internacional, pero algunas se dirigieron a los socios europeos. Además, estos flujos no siempre fueron unidireccionales: alrededor de 1905, con ocasión de la Reforma Monetaria, México importó oro de Gran Bretaña, y pagó por él con monedas de plata. Pues bien, con el fin de concentrar el análisis en el intercambio de mercancías, los flujos de metálico entre México y sus socios europeos quedan fuera de la consideración en este trabajo.[14]

[11] Sucede claramente con las importaciones mexicanas procedentes de Francia, pues en las estadísticas francesas el comercio especial incluye solamente el valor agregado de las exportaciones, en tanto los insumos importados contenidos en ellas se registran sólo en el comercio general.

[12] Por ejemplo, los datos de Francia corresponden siempre a los años 0 al 2 de cada decenio (1870, 1871 y 1872), mientras que los de Gran Bretaña y Bélgica abarcan del año 1 al 3 (es decir, 1871, 1872 y 1873) dentro de cada década. He adoptado este criterio debido a las limitaciones de los datos recopilados. Aunque hubiera sido deseable utilizar exactamente los mismos años para todos los países, el uso de promedios trienales disminuye las distorsiones que aquel procedimiento pudiera acarrear.

[13] Por lo demás, en cada cuadro y gráfica se indica el número de países que comprende la muestra para cada década.

[14] Para una primera estimación del monto total de estos flujos, véase KUNTZ FICKER, 2002, cuadro 2.

1. LAS DIMENSIONES DEL COMERCIO CON EUROPA

En la primera mitad del siglo XIX, México compartió con el resto de América Latina las dificultades para abrirse al comercio exterior que D.C.M. Platt sintetizara en la siguiente triada: "población escasa, inestabilidad política y comunicaciones pobres a inexistentes".[15] Sin embargo, a diferencia de los países latinoamericanos de dimensiones comparables (como Argentina, Brasil y Chile), México no empezó a superar esas condiciones adversas a mediados de siglo o en la década de 1860, sino apenas quince o veinte años más tarde. Entre las consecuencias de este retraso se cuentan las modestas dimensiones del comercio exterior de México al inicio del periodo que nos ocupa y, como veremos en el siguiente apartado, la persistencia de los patrones tradicionales del intercambio con el exterior hasta la década de 1880.

Durante el largo lapso que va de la independencia a la primera gran apertura de México al comercio internacional, las principales potencias europeas fueron los socios dominantes en el comercio exterior mexicano. Como se muestra en el cuadro 1, al iniciarse la década de 1870 tres países europeos concentraban más de 50% de los intercambios de México con el exterior, pese a lo cual este país representaba apenas 0.3% del comercio agregado de esos tres países.

Esta situación habría de experimentar cambios notables en las siguientes décadas. A inicios de los años 1890 México participaba con 0.3% del comercio agregado de sus cinco principales socios europeos (y no sólo de tres, como en 1870), pero además su posición relativa frente a ellos era totalmente distinta puesto que, en conjunto, éstos concentraban tan sólo 28% del comercio exterior de México, una proporción cercana a la mitad de la que observáramos veinte años atrás.[16] Esta evolución se consolidó en la siguiente década, en la que México aumentó su participación en el comercio europeo al mismo tiempo que sus socios trasatlánticos disminuían otro poco su presencia en el comercio mexicano. Estos datos apuntan a dos fenómenos que conviene destacar: por un lado, que en algún momento de la década de 1880 el comercio exterior de México experimentó un importante proceso de reorientación geográfica, en virtud del cual la presencia europea disminuyó en forma progresiva y consistente. Por otro lado, que durante estos mismos años el comercio ex-

[15] PLATT, 1972, p. 65. A estas dificultades habría que agregar otras que han sido abundantemente estudiadas por la historiografía económica sobre este periodo, como el bajo ingreso per cápita y el reducido tamaño del mercado. Véase, por ejemplo, HABER, 1990, passim.

[16] Algunos de los factores que propiciaron los cambios en la orientación geográfica del comercio se estudian en RIGUZZI, 1992.

Cuadro 1. Comercio total de mercancías (importaciones + exportaciones) de Europa y México y entre ellos
Miles de dólares

	1870s	*1880s*	*1890s*	*1900s*	*1910s*
Europa	4 550 018	7 013 282	7 406 753	9 072 532	15 360 795
México	27 199	45 380	82 985	130 053	208 291
Comercio entre Europa y México	14 362	18 343	23 602	32 989	63 475
(%) de exportaciones mexicanas en comercio entre Europa y México	25	27	29	25	45
(%) de México en total Europa	0.32	0.26	0.32	0.36	0.41
(%) de Europa en total México	53	40	28	25	30

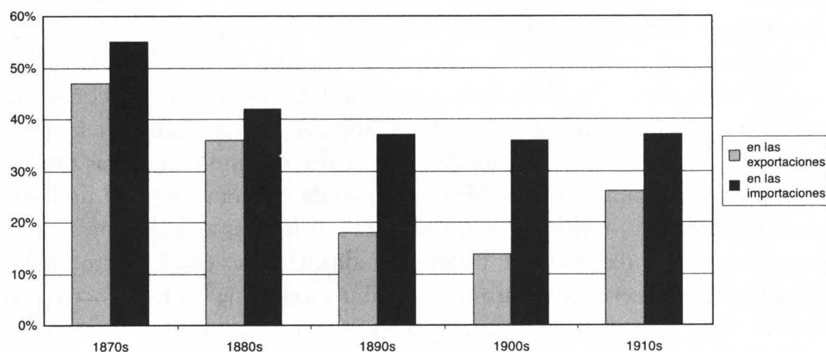
Notas: 1. Los datos corresponden a los años iniciales de cada década, aunque la disponibilidad de fuentes no siempre hizo posible que se consideraran exactamente los mismos años. En virtud de ello, debe darse a estas estimaciones un valor indicativo y no exacto.
2. Cobertura de "Europa": 1870s y 1880s: cuatro países; 1890s en adelante: cinco países. La cifra del comercio entre Europa y México para los años de 1870 incluye el valor de las reexportaciones de Estados Unidos a México, pues se supone que éstas provienen de Europa y que en las estadísticas de los socios europeos (particularmente GB) aparecen como destinadas a Estados Unidos (país de consignación). Para una explicación más amplia de este criterio véase Kuntz Ficker, 2002, pp. 224-225. Si se excluyen aquéllas, la cifra respectiva disminuye de 14.4 millones a 12.1 millones de dólares, y la participación de Europa en el comercio exterior de México se reduce de 53 a 45% a principios de los años setenta. En la siguiente década, los canales del comercio con Europa se regularizan y las reexportaciones desde Estados Unidos pierden importancia, por lo que se deja de aplicar ese criterio.
Fuentes: Para Europa: estadísticas oficiales de los socios comerciales europeos (véase bibliografía). Para México: Kuntz Ficker, 2002, cuadro 2.

terior de México creció a un ritmo mayor que el de sus socios europeos, de manera que la reorientación que estaba teniendo lugar no impidió que México aumentara su participación —si bien siempre modesta— en las cifras agregadas del comercio de aquéllos.

En fin, en la última década considerada Europa recobró algo de la presencia perdida, al concentrar casi un tercio del comercio mexicano a principios de los años de 1910 al tiempo que la participación de México en el comercio europeo se acercaba al medio punto porcentual. En el balance, México se encontró al final del periodo en una mejor posición frente a sus socios europeos: mientras exhibía una concentración menor de su propio comercio en Europa, contribuía con una porción mayor al intercambio mercantil de esos países.

Como sabemos, el drástico desplazamiento del comercio exterior de México respecto a sus tradicionales socios europeos se debió al estrechamiento de

Gráfica 1. Participación de Europa (socios principales) en el comercio exterior de México, 1870-1913. Porcentaje sobre el valor total.



Nota: Si se descuentan las reexportaciones de Estados Unidos a Mexico, que se han sumado para los años de 1870, la patricipación de Europa en las importaciones mexicanas se reduce de 55 a 44% (ver cuadro 1, nota 2).
Cobertura: 1870s y 1889: cuatro países; 1890s en adelante: cinco países.
Fuentes: estadísticas oficiales de los socios comerciales europeos (véase bibliografía). El valor total del comercio mexicano de mercancías se tomó de Kuntz Ficker, 2002, cuadro 2.

los lazos económicos con Estados Unidos, cuya proximidad geográfica se convirtió en una vecindad operante a partir de 1880. A ello contribuyeron varios fenómenos interrelacionados, entre los que destacan la construcción de ferrocarriles y el inicio de las inversiones de "derrame" en la frontera entre ambos países.[17] Ahora bien, aunque este acercamiento produjo el efecto de alejar a México de sus socios en Europa, no lo hizo al mismo tiempo ni con la misma intensidad en el comercio de importación que en el de exportación. De hecho, como también puede verse en el cuadro 1, hacia el final del periodo las exportaciones habían aumentado considerablemente su participación en el comercio entre Europa y México, aunque siguieran siendo minoritarias respecto a las importaciones. Una imagen más precisa de la situación de cada una de estas dimensiones del comercio desde los años iniciales de 1870 hasta la víspera de la primera guerra mundial se desprende de la gráfica 1.

Lo primero que salta a la vista es que hacia 1870 los principales socios europeos ya habían dejado de ser el destino predominante de las exportaciones mexicanas, aun cuando mantenían su papel de principales abastecedores de este mercado. El cambio en el destino de las exportaciones parece indicar que el dinámico crecimiento de la economía estadunidense generó tempranamente una demanda importante de productos mexicanos que pudo encauzarse a ese país incluso antes de que se iniciara la construcción ferroviaria. Por otra parte, el persistente predominio de Europa en las importaciones sugiere que

[17] KUNTZ FICKER, 2001, p. 81 y *passim*.

las condiciones de la demanda mexicana de productos extranjeros no se habían modificado sustancialmente para entonces. Se trataba, como se verá más adelante, de complementar la oferta local de textiles para el consumo general y de satisfacer la demanda suntuaria de las clases acomodadas.

La caída más abrupta en la participación europea se produjo a inicios de los años ochenta para las importaciones y una década más tarde en el caso de las exportaciones. La explicación de este fenómeno está al alcance de la vista: en el primer caso, la construcción de ferrocarriles y el montaje de las primeras empresas estadunidenses en México demandaron gran cantidad de insumos importados. El origen de las inversiones señala a los abastecedores naturales de esta demanda: el propio Estados Unidos. Una vez que los ferrocarriles empezaron a funcionar, ellos mismos contribuyeron a que la oferta incrementada de bienes para exportar se orientara hacia el mercado norteamericano, lo cual se dejó sentir en la cuenta de las exportaciones en el curso de los siguientes años.

Por último, en medio de este agudo proceso de reorientación de los flujos comerciales que marcó el último tercio del siglo XIX, no deja de llamar la atención que durante los últimos años del periodo el retroceso de Europa en las importaciones se frenara, y que su presencia en las exportaciones aumentara considerablemente (véase gráfica 1).[18] Esta reaparición de Europa en el comercio exterior mexicano merece un análisis más profundo, pero entre sus factores causales pueden mencionarse el interés de la administración porfirista en su etapa tardía por diversificar las relaciones económicas del país y el aumento en las inversiones europeas que se produjo en parte como consecuencia de aquel empeño.[19] En un momento posterior contribuyó también la crisis de 1907, que aunque tuvo un alcance internacional afectó fundamentalmente a la economía de Estados Unidos.

[18] Este fenómeno ha pasado inadvertido en el caso de las exportaciones debido a que la fuente más utilizada para el estudio del comercio exterior (las EEP) incluye en ellas las transferencias de metálico. Este procedimiento genera una sobrestimación de la participación de Estados Unidos (país que, en su papel de intermediario financiero de México, recibía la mayor parte de esas transferencias) y la subestimación de la de Europa. Así, según la *Historia moderna de México*, las exportaciones a Europa disminuyeron constantemente, de 57% a inicios del Porfiriato a 31% en 1888 y a 21% en 1910. ROSENZWEIG, 1965, p. 712.

[19] Ambos elementos serían parte de lo que Paolo Riguzzi llama "estrategia de contrapeso", entendida como un conjunto de instrumentos aplicados por la administración porfirista para propiciar el "reequilibrio forzoso" entre los intereses estadunidenses y los europeos en México. RIGUZZI, 1992, pp. 417-420.

2. LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO

En la época en que los estudios sobre el comercio exterior estuvieron en boga internacionalmente se solía hablar de la estructura "neocolonial" o "tradicional" del comercio de los países atrasados como algo que habría permanecido más o menos invariable durante periodos muy prolongados, que podían abarcar desde la época de su vinculación a las potencias europeas hasta el umbral de la industrialización sustitutiva de importaciones iniciada a fines del siglo XIX o principios del XX. La literatura solía referirse entonces de manera genérica al intercambio de materias primas y alimentos (a los que en algunos casos se agregaban, como componente crucial, los metales preciosos) por productos manufacturados, generalmente bienes de consumo suntuario destinados a satisfacer el pequeño mercado constituido por la élite local.[20] Esta definición, sin embargo, pasaba por alto cambios fundamentales en el patrón del comercio entre los países del atlántico y sus socios menos desarrollados del tercer mundo, y particularmente de América Latina. En el caso de las exportaciones estos cambios se produjeron tempranamente, en ocasiones pocas décadas después de la independencia. Por ejemplo, para mediados de siglo, Argentina, Brasil, Chile y Perú habían desarrollado actividades exportadoras nuevas o con una complejidad y escala desconocidas en la etapa anterior.[21] Algunas décadas más tarde también la estructura tradicional de las importaciones empezó a ser reemplazada por otra más estrechamente relacionada con la modernización económica, en la que la dotación de infraestructura y el equipamiento de industrias incipientes absorbían porciones crecientes de las compras en el exterior.[22]

Para referirnos al caso concreto de México, la estructura tradicional del comercio consistía en exportar plata acuñada en grandes cantidades y de manera secundaria tintes, maderas (tintóreas y de ebanistería), vainilla y algunos otros artículos en cantidades modestas, e importar textiles, vinos y abarrotes para el consumo de la élite peninsular y criolla. Este patrón prevaleció por un tiempo inusualmente largo, de manera que todavía en 1870 definía la estructura básica del comercio exterior mexicano.

En algún momento del siglo XIX, sin embargo, esta estructura empezó a modificarse sustancialmente: a los metales preciosos se sumaron los minerales

[20] Véase por ejemplo CARDOSO, 1983, p. 267. En un apartado titulado "América Latina: apogeo de la vinculación neocolonial", el autor habla de "una división internacional del trabajo entre países industriales y países productores de alimentos y materias primas", aunque no desconoce los "cambios profundos" que llevaron al auge de las economías de exportación.

[21] BULMER-THOMAS, 1994, pp. 35-37.

[22] En general, el reemplazo de los bienes de consumo por los de capital en las importaciones latinoamericanas arrancó durante las décadas de 1880 y 1890. Véase PLATT, 1972, p. 230.

industriales, y luego éstos empezaron a exportarse con un grado mayor de elaboración. Los productos "tradicionales", como los tintes y la madera cedieron su lugar a productos de la agricultura tropical como el café, el henequén y el tabaco, ninguno de los cuales había tenido significativa presencia en el comercio colonial. En cuanto a las importaciones, los artículos para el consumo suntuario fueron crecientemente reemplazados por bienes de capital, insumos y combustibles empleados en la producción. Pese a que la estructura del comercio podía seguirse definiendo como un intercambio de materias primas por productos manufacturados, su naturaleza y la de la economía que producía o adquiría esos bienes se habían transformado radicalmente.

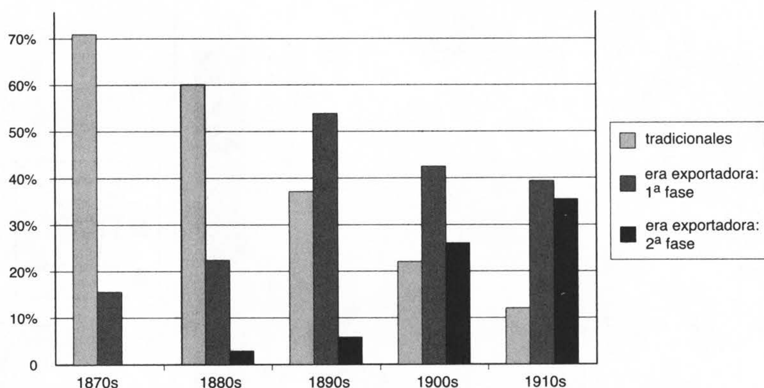
Las exportaciones mexicanas a Europa

Las gráficas que llevan el número 2 ofrecen una imagen de la estructura básica de las exportaciones dirigidas a los socios europeos entre principios de los años setenta del siglo XIX y principios de los diez del XX. No incorporan todos los productos exportados, pero representan una muestra que abarca entre 85 y 97% del total de las exportaciones a los países considerados. En las gráficas he decidido agrupar los productos según el momento de su aparición en la canasta exportadora, y definirlos como "tradicionales" o como pertenecientes a una "primera" y a una "segunda" fases de la era exportadora. Esta agrupación permite distinguir no uno sino dos tránsitos importantes en la estructura del sector exportador.

Observemos en primer lugar la gráfica 2a. El periodo arranca con claro predominio de los productos aquí llamados tradicionales, y el asomo, todavía incipiente, de algunos productos que caracterizarían el inicio de la era exportadora. En algún momento de la década de 1880 esa estructura tradicional empezó a modificarse, de manera que al iniciarse la de 1890, las exportaciones tradicionales habían cedido su sitio preponderante a las pertenecientes a la primera fase de la era exportadora. En las siguientes décadas continuó la tendencia decreciente de las exportaciones tradicionales, pero se verificó también (en términos porcentuales) la de las "nuevas" exportaciones que aparecieron en los años ochenta. Ello sucedió porque en algún momento de la década de 1890 se desarrollaron con fuerza productos que apenas aparecían en 1880, y que no sólo desplazaron pronto a los tradicionales, sino que casi igualaron a los de la primera fase exportadora hacia el final del periodo. En realidad, si nuestra historia no se detuviera allí podríamos ver que estos productos, característicos de la segunda fase de la era exportadora, terminarían por prevalecer en la década de 1910.

Tenemos, entonces, tres etapas en la estructura de las exportaciones desenvolviéndose en sus fases ascendentes o declinantes a lo largo de este perio-

Gráfica 2a. Estructura de las exportaciones mexicanas a Europa (socios principales), 1870-1913. Porcentaje sobre el valor total.

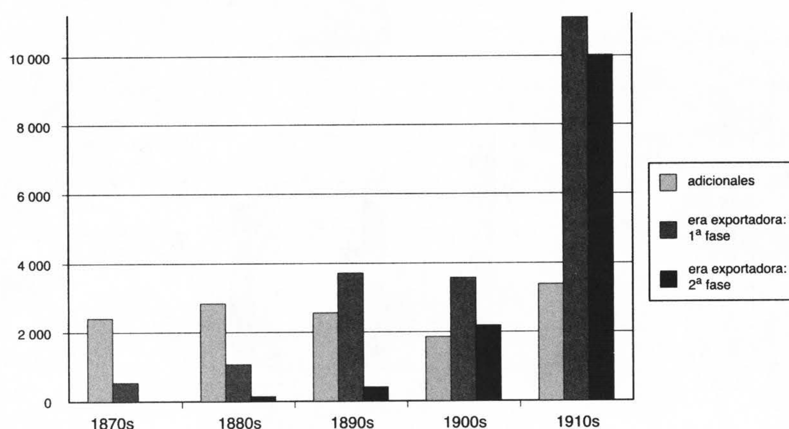


do: la anterior a 1880, aquí llamada "tradicional", que en algunos de sus componentes puede ser rastreada hasta el periodo colonial; la que se anuncia desde los años setenta pero despega con fuerza a mediados de los ochenta, y la que despunta en los ochenta pero adquiere presencia relevante hacia mediados de los años noventa.[23]

Estas etapas se perciben desde una luz algo distinta cuando observamos no la participación relativa, sino el valor de las exportaciones de cada grupo a lo largo del periodo, tal como se presenta en la gráfica 2b. El tránsito de una estructura a otra es aún visible en esta gráfica, pero no debido a la declinación absoluta de unos productos y el ascenso de otros, sino en virtud del crecimiento acelerado de los productos que en cada caso se consideran nuevos o emergentes. Conviene hacer notar que la canasta tradicional no decayó en términos absolutos ni mucho menos desapareció, y de hecho aportó el mismo valor en los años ochenta que al iniciarse la década de 1910. Lo que se observa es la pérdida de dinamismo de las exportaciones tradicionales, debida algunas veces al fin del ciclo de ciertos productos y otras al límite impuesto por la frontera productiva de las actividades involucradas. Esta decadencia contrasta fuertemente con el dinamismo de las ventas que caracterizaron a la era exportadora. Las pertenecientes a la primera fase se triplicaron en valor entre inicios de los ochenta e inicios de los noventa, para luego despegar de nuevo en forma impresionante a principios de los

[23] Algunos productos de la era exportadora se comerciaban ya en la etapa colonial, pero sólo posteriormente adquirieron consistencia y significación. Acerca de los artículos comerciados durante la colonia véase por ejemplo TARDIFF, 1968, pp. 57, 71 y *passim*.

Gráfica 2b. Estructura de las exportaciones mexicanas a Europa (socios principales), 1870-1913. Valores en miles de dólares.



Notas y fuentes: por valor total (gráfica 2a.) se entiende la suma del valor de las importaciones de los socioseuropeos procedentes de México.
Cobertura: Los productos incluidos en la muestra representan entre 85 y 97% del valor total de las importaciones procedentes de México de los países considerados.
Cobertura por países: 1870s: tres países; 1880s: cuatro países; 1890s en adelante: cinco países.
Grupos de productos: "tradicionales": maderas, tintes, vainilla; "era exportadora, 1ª fase": fibras, café, cueros y pieles, minerales; "era exportadora, 2ª fase": garbanzos y legumbres, caucho, metales, petróleo.
Fuente: estadísticas oficiales de los socios comerciales europeos (véase bibliografía).

años diez del siglo XX. Las de la segunda fase se multiplicaron por cinco entre los años noventa y la década de 1900, y registraron un nuevo ascenso espectacular al inicio de la siguiente década. Es de notar que la segunda fase exportadora no sustituyó a la primera, sino que se montó sobre ella, lo que a partir de cierto momento dotó al sector exportador de un dinamismo inigualado hasta entonces.

Puede decirse, entonces, que el sector exportador mexicano pasó por las siguientes etapas:

Cuadro 2. Cambios en la estructura de las exportaciones, 1870-1913

Denominación	*Inicio fase ascendente*	*Fase descendente*
1. Estructura tradicional	Etapa colonial	1880s
2. 1ª fase era exportadora	Mediados de los años ochenta	1920s?
3. 2ª fase era exportadora	Mediados de los años noventa	1920s?

Aunque las gráficas que llevan el número 2 muestran con nitidez las tres etapas en la evolución del sector exportador durante el siglo XIX, huelga decir que no reflejan con precisión los cambios en la estructura de las exportaciones mexi-

canas consideradas en su conjunto, puesto que aquí se trata sólo del intercambio con Europa. Las condiciones de la demanda variaban, evidentemente, de país a país, y ciertamente eran distintas en Estados Unidos que allende el Atlántico. A diferencia de lo que sucede con las importaciones (de las que nos ocuparemos más adelante), no se percibe aquí un patrón definido en cuanto a la demanda diferenciada de productos en uno y otro caso, puesto que los factores actuantes eran muchos y diversos. Algunos ejemplos ilustrarán la cuestión. Europa fue siempre el principal cliente para las maderas finas, en tanto que por razones de la proximidad y las facilidades de transporte, Estados Unidos absorbió casi todas las exportaciones mexicanas de ganado vivo. Las ventas de tintes decayeron en todas partes como consecuencia de la extensión del uso de las anilinas y de la aparición de nuevas fuentes de aprovisionamiento.[24] En general, las potencias europeas procuraron reemplazar el abasto proveniente de las naciones independientes por el de sus propias colonias, y ello afectó en mayor o menor medida a algunos productos de la canasta mexicana.[25] Así, por ejemplo, la vainilla no desapareció del todo de las exportaciones, pero se reorientó completamente hacia el mercado norteamericano. En los casos del tabaco y el azúcar, México siguió abasteciendo con sus exportaciones más bien modestas preferentemente a los mercados europeos (Bélgica y Gran Bretaña, respectivamente), pero como un proveedor secundario y sujeto a los vaivenes de los abastecedores principales.

En otros casos aparece como factor determinante de la orientación geográfica de los bienes exportados el origen de los capitales invertidos en su producción. Así se explican las exportaciones de cobre a Francia, que se realizaron en pequeñas cantidades desde los años ochenta y en montos importantes a partir de 1900, y que procedían de la empresa francesa de El Boleo. O las ventas de café a Alemania desde la década de 1890, originadas en la vinculación entre los finqueros alemanes del Soconusco y las casas comerciales alemanas compradoras del grano.[26] En fin, por esas mismas razones las ventas de minerales y metales, caucho, guayule y fibras tendieron a concentrarse en Estados Unidos, en donde se encontraba ya el origen de las inversiones, ya el control sobre la distribución de los productos.

Una mirada a la composición por productos de la canasta exportadora nos permitirá profundizar en la naturaleza de los cambios que tenían lugar en el sector exportador. Ésta se presenta en el cuadro 2. Ante todo, se notará que la muestra de productos omite algunas exportaciones mexicanas conocidas, y que de hecho se remitían a Europa en alguna medida, como las de azúcar, tabaco,

[24] SÁNCHEZ SILVA, 1992, pp. 18, 20.
[25] PLATT, 1972, pp. 252-253.
[26] VON MENTZ, 1988, pp. 16-17.

Cuadro 2. Exportaciones mexicanas a Europa (socios principales), 1870-1913
Mercancías, comercio especial. Productos seleccionados.
Porcentaje sobre el valor

Productos	*1870s*	*1880s*	*1890s*	*1900s*	*1910s*
Tradicionales:					
Maderas de ebanistería	39	29	16	11	12
Maderas y extractos tintóreos	30	30	21	11	0
Vainilla	2	1	1	0	0
Era exportadora: 1ª fase					
Fibras	8	12	10	11	6
Café	1	4	6	18	13
Cueros y pieles	3	2	1	1	3
Minerales	3	4	36	12	16
Era exportadora: 2ª fase					
Garbanzos y legumbres	0	0	1	3	5
Caucho	0	0	0	0	4
Metales	0	3	5	23	22
Petróleo	0	0	0	0	4
Cobertura de la muestra	86	85	97	91	87
Valor total (miles de dólares)	3 405	4 733	6 897	8 408	28 254

Cobertura por países: 1870s tres países; 1880s: cuatro países; 1890s en adelante: cinco países.
Fuentes: estadísticas oficiales de los socios comerciales europeos (véase bibliografía).

miel, hierbas medicinales, entre otras. La razón de su ausencia es que estas ventas se hacían en forma muy irregular y en una escala menor, por lo que su peso estadístico era relativamente pequeño. De hecho, como se puede ver, la exclusión de estos artículos no afecta severamente la cobertura de la muestra.

Con excepción del rubro de metales en la última fase, en los tres grupos hablamos de la exportación de materias primas y alimentos; sin embargo, las diferencias que hay entre ellos son sustanciales. Ocupémonos en primer lugar de los productos "tradicionales". El grupo se compone de maderas (sobre todo de cedro y caoba), cortezas y extractos tintóreos (palo de tinte y de moral, grana y añil) y vainilla.[27] Las exportaciones de maderas finas datan quizá de mediados del siglo XIX, y originalmente aparecieron por la necesidad de llenar con carga de regreso los buques que arribaban a los puertos del Golfo. Como esas ventas no se derivaban de un aprovechamiento racional y planificado de los bosques, sino más bien del corte desordenado con fines de lucro inmediato, decayeron a medida

[27] En realidad, estos artículos se suman a las tradicionales exportaciones de plata amonedada, las cuales, por las consideraciones ya expuestas, caen fuera de nuestra consideración.

que se agotaban los bosques de la región y que se encarecía el costo de transportar la madera hasta los puertos.[28] Los otros dos tipos de exportaciones pueden rastrearse hasta la época colonial, y su significación guarda estrecha relación con su carácter "exótico": en aquella época se trataba de actividades poco difundidas internacionalmente y de productos que carecían de sustitutos en el mercado.[29]

En general, los artículos de la canasta tradicional poseen en común las características de haber estado muy localizados geográficamente (el añil y la cochinilla en Oaxaca, el palo de tinte en Campeche y Yucatán, la vainilla en Veracruz, las maderas en la costa del Golfo)[30] y haber resistido la explotación en gran escala, así como el asociarse a formas y técnicas tradicionales de producción.[31] Sus exportaciones decayeron como resultado del progresivo agotamiento de los recursos (en el caso de las maderas finas), del surgimiento de fuentes alternativas de aprovisionamiento (sobre todo para las metrópolis coloniales europeas),[32] o de su desplazamiento por sustitutos sintéticos (como sucedió con los tintes tras el descubrimiento de las anilinas en 1858 y la extensión de su uso a lo largo de las siguientes décadas).[33]

Los productos pertenecientes a la primera fase de la era exportadora reflejan aspectos relevantes de los cambios que estaban teniendo lugar en el sector exportador. De entrada, estos productos apuntan a una cierta diversificación del sector. En el caso de los bienes agrícolas, ésta fue posible por la incorporación de recursos que se habían mantenido ociosos o subutilizados, como la tierra y la fuerza de trabajo.[34] En el de los minerales, la explotación de los re-

[28] ROSENZWEIG, 1965, pp. 680-81.

[29] En este sentido, se trataba "más de la identificación de algunos nichos de mercado no saturados que de una real inserción en el mercado internacional". CARMAGNANI, HERNÁNDEZ y Romano, 1999, p. 272.

[30] IBARRA BELLÓN, 1998, pp. 200, 351-354; CLINE, 1988, pp. 219-221.

[31] Es el caso de los tintes, cuya producción estuvo asociada en la época colonial al sistema de repartimiento. De hecho, la supresión de este sistema marcó el inicio de su declive aun antes de que surgieran zonas y productos que compitieran con ellos. SÁNCHEZ SILVA, 1992, p. 20; CONTRERAS, 1992, p. 44; BRADING, 1975, pp. 161-162. El estudio más completo sobre los mecanismos de producción y comercialización de la grana cochinilla durante la colonia es de HAMNETT, 1971.

[32] Francia adquiría tres cuartas partes de sus importaciones de índigo de la India británica, y sólo el resto de América Latina. En cuanto a la cochinilla, España trasplantó exitosamente los insectos que la producían y abasteció también al mercado francés. Inglaterra, por su parte, siguió adquiriendo alguna cantidad de tintes naturales de sus colonias asiáticas. SCHNEIDER, 1989, pp. 429 y 431; SÁNCHEZ SILVA, 1992, p. 20.

[33] Sobre los rasgos particulares de la producción y el comercio de estos productos y los factores que contribuyeron a su decadencia véase también KAERGER, 1986, p. 140; DOAZAN y LÓPEZ CÁMARA, 1972, p. 76.

[34] Aunque el tema se presta a discusión, este tipo de desarrollo de las exportaciones ha sido considerado por algunos autores como una forma de *vent-for-surplus*. Por ejemplo, de acuer-

cursos existentes requirió, evidentemente, de inyecciones considerables de capital. Todos estos productos reflejan el aprovechamiento de las ventajas comparativas de la economía mexicana, y no es de extrañar que (a diferencia de artículos menos exitosos, como el tabaco y el azúcar) resistieran la competencia en los mercados europeos. Y aún así, su principal mercado era el de Estados Unidos, por lo que las cifras del cuadro 2 no son indicativas de las dimensiones de su comercialización en el mercado internacional.

La estructura de las ventas al exterior en la primera fase de la era exportadora sugiere también una mayor difusión geográfica de las actividades exportadoras. Aunque el henequén se producía sólo en la península de Yucatán, el ixtle (componente menor y más tardío dentro del rubro de fibras) se recogía en al menos cuatro estados del norte del país.[35] El cultivo del café se extendió en escala importante a por lo menos tres estados, en los que prevalecían técnicas de cultivo y formas de explotación muy diversas.[36] Los cueros y pieles eran un subproducto importante de la explotación ganadera, que se desarrollaba prácticamente en todos los estados del país, aunque con mayor fuerza en el norte y la costa de Veracruz. En fin, la exportación de minerales (rubro que abarca todos los frutos de la extracción minera que se exportaban en bruto, principalmente minerales de plata y cobre) implicó una ampliación sustancial del mapa minero, que desde su núcleo tradicional en el centro y centro-norte se extendió a varios estados del norte del país.

Aunque probablemente la minería es la única de estas actividades que implicó importantes avances técnicos en la producción, todas reflejan un aumento considerable en la escala y en el grado de especialización de la economía. Ello no siempre implicó la modernización en las formas de explotación de la mano de obra, que como se sabe fueron desde el trabajo compulsivo con bajos salarios en las plantaciones, hasta el trabajo asalariado relativamente bien pagado en las minas y las haciendas ganaderas del norte. Por otra parte, el des-

do con Schneider, "La teoría del *vent-for-surplus* del comercio internacional desarrollada por Adam Smith es particulamente apropiada para explicar el intercambio entre un país que se está industrializando y un país dotado de materias primas. 'El comercio internacional supera la estrechez del mercado local y provee una salida para el excedente producido por encima de los requerimientos domésticos' ". SCHNEIDER, 1989, p. 436. El artículo clásico sobre el tema es MYINT, 1958. Más recientemente este tipo de auge exportador ha sido definido como un fenómeno de "colonización espontánea", que permitió el crecimiento de la producción extensiva sin aumento de los costos monetarios. CARMAGNANI, HERNÁNDEZ y ROMANO, 1999, p. 269 y siguientes.

[35] En escala mucho menor, el henequén se producía también en Campeche. El ixtle, por su parte, crecía en Coahuila, San Luis Potosí, Tamaulipas y Nuevo León. KAERGER, 1986, pp. 23, 263-64.

[36] KAERGER, 1986, pp. 105, 126-28. Para la zona del Soconusco en Chiapas, véase SPENSER, 1988, pp. 85-86 y *passim*.

arrollo de estas actividades está estrechamente vinculado a la dotación de una infraestructura de transporte que las hizo rentables.[37] Su auge a partir de mediados de los años ochenta del siglo XIX refleja, en suma, no sólo la ampliación, sino también la profundización en el desarrollo de un sector exportador basado en la incorporación de recursos antes ociosos, en la inversión de capital y en la explotación de las ventajas comparativas del país.

Mientras que el tránsito de la etapa tradicional a la primera fase exportadora sí implicó la sustitución de productos de la canasta tradicional por artículos nuevos, la segunda fase exportadora no consistió en el reemplazo de viejos por nuevos productos, sino en la diversificación ulterior de la canasta exportadora mexicana. De hecho, las ventas de la primera fase continuaron creciendo después de un breve tropiezo a principios del siglo XX, de manera que hacia el final del periodo los componentes de ambas fases aportaban un porcentaje similar al valor total de las ventas en el exterior. Es este "empalme", en realidad, lo que imprimió el enorme dinamismo que caracterizó al sector exportador en los últimos quince años del Porfiriato.

La composición de la canasta en esta última fase presenta algunas novedades interesantes. El garbanzo y el caucho empezaron a cultivarse como un esfuerzo expreso de responder a la demanda internacional de estos artículos, y requirieron no sólo de cambios en el uso del suelo y la estructura de la propiedad, sino inversiones de capital y en ocasiones obras de irrigación y la dotación de infraestructura de transporte.[38] En cuanto a las exportaciones de metales, su composición las coloca francamente más cerca de la clasificación de insumos de carácter industrial que de la de materias primas. Se trata de minerales de cobre, plata, plomo, zinc y antimonio con distintos grados de elaboración, producidos en condiciones técnicas avanzadas e intensivas de capital, y con mayor valor agregado. Son el fruto más acabado de la era exportadora, y desde la década de 1900 aportaron la mayor proporción de las exportaciones mexicanas a Europa. Por lo que toca al petróleo, apenas aparece aquí con un porcentaje modesto y en sus formas menos elaboradas, pero en los años siguientes habría de revelar características semejantes a las de los metales. En suma, las exportaciones de la segunda fase entrañan un avance notable en varios aspectos: la diversificación del sector exportador, la ampliación de su alcance geográfico, la modernización de las técnicas de producción, un mayor grado

[37] Una excepción parcial a esta afirmación es el café en el estado de Chiapas, cuyo desarrollo se vio obstaculizado por la escasez de medios de transporte desde las fincas productoras hasta los centros de molienda. KAERGER, 1986, p. 119.

[38] Acerca del garbanzo véase AGUILAR CAMÍN, 1985, pp. 32-33, 57; sobre el caucho, SCHELL, 1990.

de elaboración de algunos de sus productos y mayor valor agregado a la materia prima antes de su remisión al exterior.

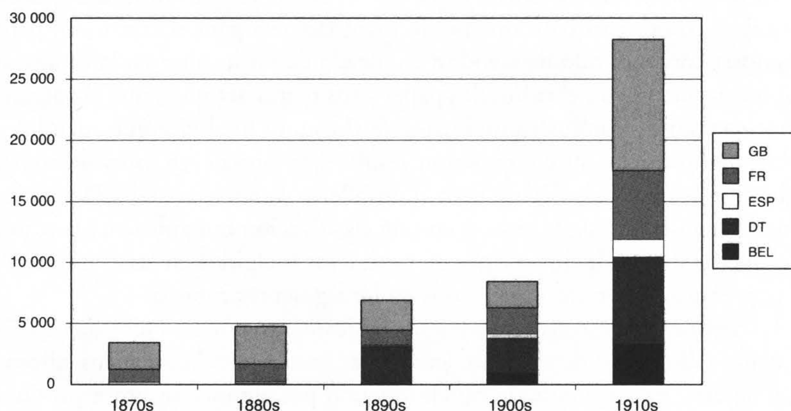
Cabe recordar, sin embargo, que precisamente en las etapas de mayor auge exportador fue cuando menguó más severamente la presencia de Europa en las exportaciones mexicanas. En las décadas de 1890 y 1900 apenas entre 10 y 20% de las ventas de México en el exterior se dirigieron a sus principales socios europeos. Algunos de los componentes más dinámicos de la canasta exportadora, como el grueso de los minerales industriales y los productos ganaderos, se orientaron en forma abrumadora hacia Estados Unidos.[39] El principal efecto de ello en la información cuantitativa que aquí manejamos es que muestra tan sólo una pequeña proporción del total de las nuevas exportaciones, lo cual da una imagen muy suavizada del tránsito entre las distintas etapas del desarrollo exportador.

Ahora bien, ¿cómo se distribuyeron las exportaciones mexicanas entre los socios europeos? La gráfica 3 responde a esta pregunta por lo que hace al total de las exportaciones. En las dos primeras décadas, Gran Bretaña aparecía como el principal socio europeo de México. A partir de los años noventa, fue desplazada de esa posición por Alemania, y a partir de 1900 también por Francia, aunque al iniciarse la década de 1910 Gran Bretaña volvió por sus fueros y se colocó de nuevo en primer lugar.

Por cuanto las exportaciones mexicanas se reducían a un pequeño número de productos, el socio predominante solía absorber las mayores cantidades de al menos algunos de ellos. Por ejemplo, en las dos primeras décadas Gran Bretaña adquiría la mayor proporción de maderas, tintes, fibras y minerales que se exportaban a Europa, y en las dos décadas siguientes fue desplazada por Alemania como principal mercado para esos mismos productos. Francia era una compradora importante de maderas, fibras y, a partir de 1900, metales, y Bélgica lo era sobre todo de minerales. España era un cliente pequeño para las exportaciones mexicanas, pero a partir de 1900 absorbía prácticamente toda la oferta de garbanzos y legumbres que México colocaba en el continente. En la medida en que los países europeos eran socios menores para México en estos años, es difícil identificar un patrón en estas adquisiciones: se trataba de compras suplementarias tanto de la oferta local como de las importaciones más sustanciales provenientes de los socios importantes.

[39] Así, mientras que en 1890 se exportaron 2.5 millones de dólares de minerales a Europa, Estados Unidos absorbió 11 millones de dólares de ese tipo de productos, que representaron 40% de las exportaciones mexicanas de mercancías a ese país. Otro 20% lo conformaron las exportaciones de café, alrededor de 8% más la de productos ganaderos y 6% la de fibras. Los productos "tradicionales" incluidos en el cuadro representaron apenas 4% de las ventas al vecino del norte. United States Treasury Department, 1891, *passim*.

Gráfica 3. Distribución por países de las exportaciones mexicanas a Europa (socios principales), 1870-1913. Valores en miles de dólares.



Fuentes: estadísticas oficiales de los socios comerciales europeos (véase bibliografía).

Las importaciones europeas a México

Las importaciones presentan un cuadro bastante distinto. En primer lugar, como hemos visto antes, Europa siguió siendo un abastecedor muy importante del mercado mexicano hasta la primera guerra mundial. Aunque su participación disminuyó de más de 50% a menos de 40% entre los años de 1870 y los de 1890, sostuvo esa presencia y hacia el final del periodo aportó cerca de 40% de las compras de México en el exterior (véase gráfica 1). En segundo lugar, las importaciones procedentes de Europa destacaban por su variedad, que deja ver tanto la ventaja comparativa de cada una de las economías europeas, como su nivel de especialización y el grado diferenciado de desarrollo de su sector industrial. Así, a la gran diversidad de artículos textiles y de mercería procedentes de Gran Bretaña, Francia y Alemania, se sumaban la joyería francesa, la vinatería de Francia y España, los abarrotes españoles, la maquinaria inglesa y alemana, la ferretería alemana y belga. La actividad de las casas comerciales en México, los hábitos de consumo domésticos y las cualidades específicas de la oferta europea hicieron que muchos de los artículos que se importaban de Europa fueran insustituibles en este periodo, pese a la drástica reorientación de una parte del comercio mexicano hacia Estados Unidos.

Un análisis más detallado de la composición de las importaciones europeas a México se dificulta porque las denominaciones utilizadas en las estadísticas comerciales de los distintos socios no son homogéneas, y porque la forma en que se agrupaban los artículos resiste una clasificación simple entre

bienes de consumo y bienes de producción, o alguna otra de este tipo.[40] Así sucede, por ejemplo, con el rubro de "algodón y sus manufacturas" que aparece en las estadísticas alemanas, y que en el caso de un país industrial puede presumirse compuesto básicamente de manufacturas para el consumo, pero que podría contener hilo de algodón empleado como insumo en la industria textil mexicana. O con el rubro de "papel y sus manufacturas", que claramente contiene tanto insumos como bienes de consumo final (aunque cuando es posible adentrarse en su composición resulta que prevalecen estos últimos). En fin, lo mismo puede decirse de la quincallería, la ferretería, etc. De manera que el análisis que sigue se basa en una clasificación tan aproximada como es posible de los productos o tipos de productos incluidos en las estadísticas, que para el efecto han sido agrupados en los siguientes rubros:

1. "Textiles y mercería", compuesto básicamente por artículos de consumo, como telas y ropa de algodón, lana, seda, lino, y mezclas, blancos, alfombras y tapetes, y en proporción mucho menor, por algunos insumos productivos, principalmente hilos e hilazas.

2. "Otros bienes de consumo (e insumos productivos)", designado así porque en él predominaban los primeros aunque estuvieron presentes, en medida mucho menor, los segundos, tal como se deja ver en su composición: vinos y licores, abarrotes, joyería, papel y libros, pieles preparadas y sus manufacturas, artículos de cerámica, cristal y vidrio, juguetería y ebanistería, quincallería, carrocería y vehículos (con fuerte predominio de estos últimos).

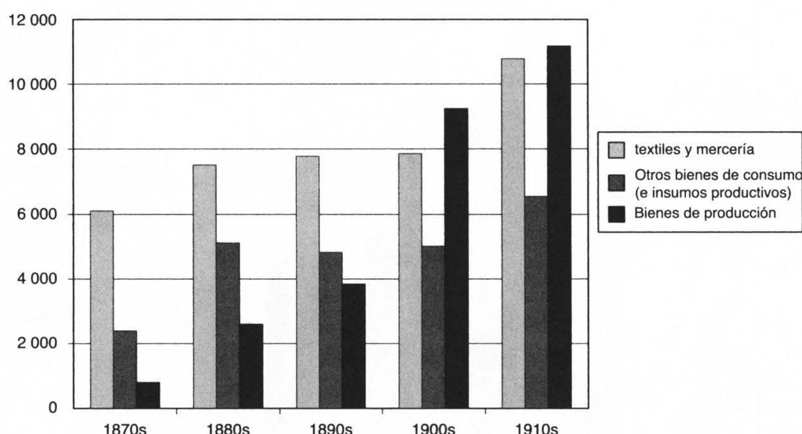
3. "Bienes de producción", en el cual se agruparon denominaciones con un claro predominio de insumos, combustibles y bienes de capital. El rubro incluye ferretería, mercurio, maquinaria y herramientas, productos químicos, y carbón y combustible.

Las gráficas con el número 4 presentan la estructura agregada de las importaciones provenientes de los principales socios europeos, en primer lugar de acuerdo con su valor, y en seguida conforme a su participación porcentual. Analicémoslas brevemente.

En las primeras tres décadas el rubro más importante de las importaciones europeas (por valor) fue el de textiles, aunque casi no creció entre los primeros años de la década de los ochenta y los primeros años del nuevo siglo y sólo a inicios del decenio de 1910 exhibió un repunte bastante llamativo. Su desempeño ha sido explicado a partir del proceso de sustitución de importaciones que se verificaba en México, y que llevó al virtual reemplazo de los tejidos más comunes de algodón por producción nacional.[41] Lo que ca-

[40] Para la composición merceológica de las importaciones mexicanas desde los años de 1820 hasta principios de los setenta véase HERRERA CANALES, 1977, pp. 25-58.

Gráfica 4a. Importaciones mexicanas de Europa (socios principales), 1870-1913. Valores en miles de dólares.



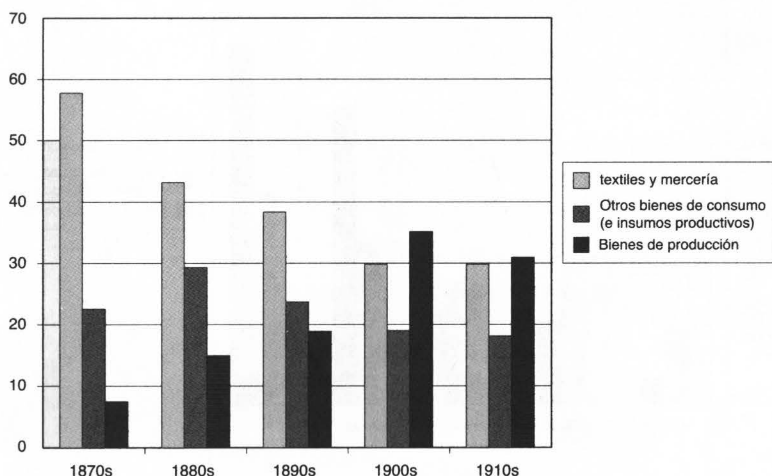
bría explicar es entonces el inesperado repunte de las importaciones en los primeros años de la revolución mexicana. Un mayor acercamiento a las cifras pone de manifiesto que lo que produjo ese salto fue el considerable aumento de las ventas de textiles de algodón por todos los socios europeos a México; hecho que hace pensar que el abasto del mercado mexicano se había visto perturbado por el estado de guerra, ya fuera por el cierre de algunas fábricas o los recortes en la producción, o simplemente porque los comerciantes hacían previsiones para los tiempos por venir.[42]

Pese a su predominio inicial en términos de valor, la participación porcentual de los textiles en la canasta europea de exportaciones a México disminuyó consistentemente a lo largo del periodo, con la única excepción de la última década, en que permaneció constante. Exhibieron al principio una presencia apabullante, cercana a 60%, y tan sólo una década más tarde retrocedieron hasta poco más de 40%, para ubicarse en el rango de 30-38% en los tres decenios siguientes. No es un porcentaje menor, sin embargo; sobre todo si se piensa que éste era apenas uno de los rubros (si bien el principal) de la canasta de bienes de consumo importados de Europa. Si a éste se suma lo que aportaba el segundo grupo de productos considerado en las gráficas, conformado también básicamente por artículos de consumo, tenemos que en realidad éstos predominaron en la canasta europea durante buena parte del perio-

[41] BEATTY, 2001, cuadro 3 (p. 41) y gráfica 3 (p. 75).

[42] HABER, 1992, capítulo 8 y cuadro 8.1.

Gráfica 4b. Importaciones mexicanas de Europa (socios principales), 1870-1913. Valores en miles de dólares.



Notas y fuentes: La leyenda "porcentaje sobre el valor" se refiere a la suma del valor de las exportaciones de los socios europeos hacia México.
Composición de cada rubro: véase texto.
Cobertura de países: 1870s: tres países; 1880s: cuatro países; 1890s en adelante: cinco países.
Fuentes: estadísticas oficiales de los socios comerciales europeos (véase bibliografía).

do. Aportaron en conjunto 80% de las importaciones europeas totales en los años iniciales, y esta participación fue disminuyendo hasta 62% a inicios de los años noventa. Sólo a partir de 1900 los bienes de consumo representaron poco menos de la mitad de la canasta importadora europea, y se mantuvieron así hasta el final del periodo.

Si observamos más de cerca la composición del segundo grupo de productos, resulta que la mayor parte de sus componentes pueden ser caracterizados como bienes de consumo suntuario que cumplían el papel de satisfacer la demanda de las clases acomodadas y por lo general no competían con actividades productivas que se realizaran localmente en alguna escala significativa. Vinos, abarrotes, porcelanas, libros, joyas, artículos de piel, utensilios: artículos producidos por el sector más tradicional de las economías de origen, destinados al consumo suntuario de la sociedad local, sin relación con la actividad productiva, la creación de infraestructura, la ampliación de los activos físicos, o cualquier otra dimensión del desarrollo económico nacional. Estas importaciones se duplicaron al paso de la primera década, acaso como resultado de la mejora en las condiciones económicas del país, pero luego se mantuvieron prácticamente estancadas en términos de valor durante las siguientes décadas. Volvieron a crecer en forma moderada al iniciarse la revolución, aca-

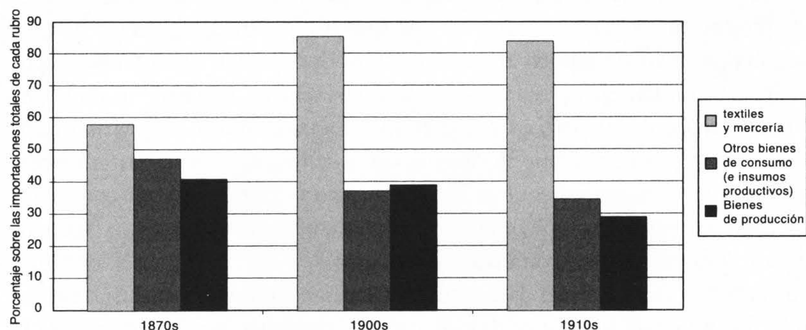
so por las mismas razones de previsión y perturbación de los mercados internos que operaron en el caso de los textiles.

El tercer rubro de las importaciones está conformado básicamente por bienes de producción. Digo "básicamente" porque aunque su composición general es inequívoca, incluye también algunos artículos que pueden caber en la categoría del consumo. Por ejemplo, en la ferretería se incluyen herramientas que podían tener un uso doméstico, así como en los productos químicos y farmacéuticos se agrupan medicinas que se destinaban al consumo. Éstas, sin embargo, tienen una presencia muy pequeña junto a las sustancias químicas y colorantes que predominan en este grupo, así como probablemente la tienen las herramientas de uso doméstico en el conjunto de artículos de metal y ferretería, dominado por insumos empleados en la producción artesanal o fabril. Los otros grupos de artículos no dejan lugar a dudas: dentro de "maquinaria y herramientas" se agrupan máquinas de todo tipo y para todo uso, y herramientas agrícolas, artesanales y de construcción. Los combustibles, por su parte, incluyen hulla y carbón, así como algunos aceites minerales. En conjunto, el significado económico de este tercer rubro es enteramente distinto al de los anteriores: refleja el pasaje hacia una canasta importadora menos impulsada por la demanda de un pequeño segmento del mercado dentro de una economía tradicional y más definida por las necesidades de una economía en proceso de modernización.

Este rubro empezó aportando una parte insignificante a las importaciones mexicanas procedentes de Europa, y creció en forma más bien lenta durante el último tercio del siglo XIX. Con todo, para principios del siglo XX había más que duplicado su valor, y este desempeño notable se prolongó gracias a un crecimiento consistente a lo largo de la última década del periodo. En conjunto, las importaciones de bienes de producción pasaron de menos de 10% del valor total de las compras a los socios europeos a más de 30% a partir de 1900. Lo que llama la atención en este caso no es, sin embargo, el crecimiento de las adquisiciones de bienes de producción, sino la lentitud con que tuvo lugar; no el incremento de su contribución relativa, sino una presencia todavía pobre, o al menos modesta, hasta el final del periodo. Y llama la atención porque en esas décadas se verificaba en México un intenso (aunque incipiente, concentrado y limitado en muchos otros sentidos) proceso de industrialización y de creación de infraestructura, y ninguno de ellos pudo haberse desarrollado sin la necesaria provisión de material, equipo, insumos y combustibles que en buena medida debían provenir del exterior. A la luz de este proceso, la canasta europea de importaciones hacia México no destaca por los elementos de cambio, sino por una sorprendente continuidad.

En realidad, la explicación de este fenómeno es bastante simple. Hemos dicho ya que a lo largo de estas décadas Europa perdió una parte significativa

Gráfica 5. Participación de Europa (principales socios) en importaciones de México en rubros seleccionados, 1870-1913.



Notas: Los datos de Europa representan promedios trienales, en tanto los de México corresponden solamente a un año (1872-73, 1900-01 y 1912-13). Los rubros en que se clasifican los productos no son homogéneos, de manera que se procuró hacer coincidir su contenido para hacerlos comparables. El resultado es indicativo, no exacto.
Cobertura de países europeos: 1870s: tres países; 1900s en adelante: cinco países.
Fuentes: para Europa: estadísticas oficiales de los socios comerciales (véase bibliografía); para México, Secretaría de Estado..., 1880; Secretaría de Hacienda..., 1901; Secretaría de Hacienda..., 1914, *passim*.

de su comercio con México, aunque la pérdida fue ciertamente menor en las importaciones que en las exportaciones. Lo que sucede es que esa pérdida no se distribuyó de manera homogénea a lo largo de toda la lista de importaciones. La gráfica 5 arroja luz sobre este aspecto del problema.

La gráfica ofrece cálculos aproximados de la participación de las importaciones procedentes de los socios europeos en el total de las importaciones mexicanas para los rubros que hemos considerado aquí. En los inicios del periodo, los socios europeos abastecían en forma bastante proporcionada las distintas necesidades del mercado mexicano. Esa distribución relativamente homogénea se había quebrado por completo para principios del siglo XX, pues para entonces los textiles europeos exhibían un predominio abrumador en el valor de las compras mexicanas de textiles en el exterior, pero los otros dos rubros disminuían considerablemente su participación en el valor total de su clase. Esa presencia abrumadora de Europa en el abasto de textiles se mantuvo en la siguiente década, sin que se contuviera el deterioro de los otros dos rubros.

La explicación, entonces, consiste en que Europa permaneció como principal abastecedor de textiles del mercado mexicano, pero para otros bienes de consumo, y sobre todo para los bienes de producción que se iban convirtiendo en el componente principal de las importaciones mexicanas, el país encontró abastecedores alternativos que para 1910 satisfacían en más de 70% la demanda local. Se sabe bien que no fueron varios, sino uno el abastecedor alternativo que muy pronto se convirtió en dominante: Estados Unidos.[43] Así, el proceso de reorientación del comercio que se verificó en las últimas décadas del siglo

XIX no aparece ya como un fenómeno meramente cuantitativo, sino como uno que se explica por los cambios en la composición del comercio y, entonces, en la estructura de la demanda de la economía mexicana. Se produjo una suerte de "división del trabajo", en virtud de la cual Estados Unidos respondió a la demanda emergente, vinculada con las necesidades de la producción más que con las del consumo, y en particular con las de la modernización económica, en muchos casos ligada a la inversión directa de capital extranjero. Europa, por su parte, fue hasta cierto punto confinada al viejo comercio, al de los artículos menudos y valiosos cuyo manejo era controlado por las antiguas casas comerciales y sus distribuidores en el interior del país. En el proceso, la demanda de bienes europeos se quedó "congelada" en sus componentes más tradicionales, lo que provocó asimismo su estancamiento cuantitativo.

Esta división del trabajo se desplegó también entre los propios socios europeos. Como se sabe, Gran Bretaña gozó de un predominio absoluto en la exportación de textiles de algodón a México, en tanto Francia prevaleció en los de seda y Alemania en los de lino.[44] En virtud de su mayor grado de atraso económico respecto a los otros socios europeos, España sólo empezó a exportar textiles en la década de 1890, y en cantidades significativas en la de 1910. Los grandes exportadores de maquinaria fueron Gran Bretaña y Alemania, y esta última rebasó a la primera desde los años noventa del siglo XIX. En la ferretería, Alemania y Bélgica disputaron a Gran Bretaña su primacía inicial. Como se ve, esta distribución refleja muy adecuadamente no sólo el nivel sino también el tipo de industrialización que se verificaba en cada país. Ahí donde ésta se encontraba en una fase incipiente, artículos más tradicionales tendían a prevalecer. Así, España conservó el predominio en las exportaciones de vinos y aguardientes, abarrotes, conservas alimenticias, etc., en tanto Francia explotaba en mayor escala actividades en las cuales tenía prestigio y tradición, como la manufactura de joyas, perfumes y artículos finos de piel. Al final del periodo aumentó significativamente la demanda de armas, que entre los socios europeos fue satisfecha sobre todo por España.[45]

En suma, en el caso de las importaciones el patrón del comercio entre México y Europa estuvo marcado por el peso de los lazos comerciales, los hábitos de consumo y las pautas establecidas en el periodo que precedió a la modernización de la economía mexicana. Aunque la oferta de los socios europeos

[43] El asunto se abordó ya, desde el punto de vista del comercio bilateral con Estados Unidos, en KUNTZ FICKER, 2001, *passim*.

[44] Esta división del trabajo empezó a hacerse visible desde las primeras décadas del periodo independiente. BERNECKER, 1989, pp. 107-09.

[45] Las armas y municiones se han incluido en el rubro de quincallería.

se adecuó hasta cierto punto a este proceso de modernización, en ella prevalecieron hasta el final del periodo los componentes de la canasta tradicional, en tanto un "recién llegado" se hacía cargo de la demanda más moderna.

CONCLUSIONES

El acercamiento que hemos efectuado al análisis del comercio entre México y sus principales socios europeos revela algunas particularidades que conocíamos de manera vaga e intuitiva o que habían pasado desapercibidas para la investigación sobre el campo. Por un lado, la forma en que evolucionaron sus dimensiones e importancia cuantitativa, con una fuerte discrepancia entre importaciones y exportaciones que desde el punto de vista estrictamente comercial mantuvo a México en déficit permanente en su relación con Europa. Por otra parte, el comercio exterior de México creció más rápido que el de sus socios europeos durante la mayor parte del periodo. Esto le permitió a México aumentar su presencia en el comercio de Europa pese a la drástica reorientación geográfica de los intercambios que experimentaba de manera simultánea, y que favoreció a Estados Unidos en detrimento de Europa.

El análisis nos ha permitido también reconocer que los importantes cambios que tuvieron lugar en las dimensiones y distribución geográfica del comercio encuentran su origen en aspectos cualitativos del comercio de México con el exterior. Es decir, reflejan modificaciones sustanciales en la estructura del comercio, en la variedad e índole de sus componentes, y en la naturaleza y evolución de la economía mexicana en su conjunto. En el caso de las exportaciones, hemos identificado dos tránsitos importantes a partir de una estructura tradicional básicamente heredada de la colonia, y que apuntan a un mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas y a la ampliación y profundización del sector exportador en la economía del país. En el de las importaciones, hemos destacado un pasaje similar, en virtud del cual la estrecha demanda de una economía pequeña, tradicional y cerrada fue progresivamente reemplazada por la demanda dinámica, diversificada y asociada a las necesidades productivas, propia de una economía en proceso de modernización. En ambos casos, sin embargo, hemos constatado que el patrón del comercio con Europa refleja sólo en forma limitada estas transformaciones profundas: los socios europeos absorbieron apenas una pequeña parte de las nuevas exportaciones mexicanas, y cubrieron una porción modesta de la nueva demanda del país. Acaso una profundización del análisis permitiría discernir hasta qué punto ello fue consecuencia de la fuerza arrasadora de atracción de la economía estadunidense y hasta dónde fue también resultado de la persistencia de fuerzas y patrones "tra-

dicionales" de comercio en las economías europeas, que a partir de cierto momento avanzaron con cierto rezago respecto a la nueva potencia americana.[46]

REFERENCIAS

ESTADÍSTICAS OFICIALES DE LOS SOCIOS COMERCIALES EUROPEOS

Dirección General de Aduanas
1871-1914 *Estadística general del comercio exterior de España con sus provincias de ultramar y potencias extranjeras en...*, Madrid.
Direction Générale Des Douanes
1872-1914 *Tableau Général du Commerce de la France avec ses Colonies et les Pussances Étrangeres Pendant l'Année...*, París, Imprimerie Nationale (el título puede variar).
Great Britain Customs Establishment, Statistical Office
1870-1913 *Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in the Year...*, Londres (el título y el editor varían).
Statistik...
1891-1912 *Statistik des Deutschen Reichs. Auswärtiger Handel deutschen Zollgebiets im Jahre..., herausgegeben vom Kaiserlichen Statistischen Amt*, Berlín, Buttkammer und Mühlbrecht.
Statistique de la Belgique
1874-1913 *Tableau Général du Commerce avec les Pays Étrangers, pendant l'année...*, Bruselas.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

AGUILAR CAMÍN, Héctor
1985 *La frontera nómada. Sonora y la Revolución Mexicana*, México, SEP-Siglo XXI Editores.
BEATTY, Edward
2001 *Institutions and Investment. The Political Basis of Industrialization in Mexico before 1911*, Stanford, Stanford University Press.

[46] Es preciso aclarar, sin embargo, que en países de América Latina donde no se verificó una reorientación tan drástica del comercio exterior hacia Estados Unidos, las exportaciones de bienes de capital procedentes de las potencias europeas crecieron rápidamente, al punto que según Platt, "fue la industria ingenieril la que más aportó a la expansión general del comercio británico a partir de mediados del siglo XIX". PLATT, 1972, p. 229, y cuadro XVIII (p. 231).

BERNECKER, Walter
1989 "Comercio y comerciantes extranjeros en las primeras décadas de la independencia mexicana", en Reinhard Liehr (ed.), *América Latina en la época de Simón Bolívar. La formación de las economías nacionales y los intereses económicos europeos 1800-1850*, Berlín, Collloquium Verlag, 1989, pp. 87-114.

BRADING, David A.
1975 *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, México, FCE.

BULMER-THOMAS, Victor
1994 *The Economic History of Latin America Since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press.

CARDOSO, Ciro (coord.)
1983 *México en el siglo XIX (1821-1910). Historia económica y de la estructura social*, México, Editorial Nueva Imagen.

CARMAGNANI, Marcello, Alicia HERNÁNDEZ y Ruggiero ROMANO (coord.)
1999 *Para una historia de América. I. Las estructuras*, México, FCE-El Colegio de México.

CARRERAS, Albert (coord.)
1989 *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Madrid, Fundación Banco Exterior.

CLINE, Howard F.
1988 "El episodio azucarero, 1825-1850", en Antonio Pérez Betancourt y Rodolfo Ruz Menéndez, (comps.), *Yucatán: Textos de su historia I.* México, SEP-Instituto Mora-Gobierno del Estado de Yucatán, pp. 215-239.

CONTRERAS SÁNCHEZ, Alicia del Carmen
1992 "Repercusiones de las reformas borbónicas en el tráfico comercial de los colorantes novohispanos (1781-1802), en V. GUEDEA y J. RODRÍGUEZ (ed.), Five Centuries, pp. 39-47.

El Colegio de México
1960 *Estadísticas económicas del porfiriato. Comercio exterior de México, 1877-1911*, México, El Colegio de México.

DEGREVE, D.
1982 *Le commerce extérieur de la Belgique 1830-1913-1939*, Bruselas, Palais des Académies.

DOAZAN, Jules y Francisco LÓPEZ CÁMARA
1972 *La vida económica de México en la época de Juárez. Comercio, comunicaciones y transportes*, México, SCT.

GUEDEA, Virginia y Jaime E. RODRÍGUEZ O. (ed.)
1992 *Five Centuries of Mexican History. Cinco siglos de historia de México*, México, Instituto Mora-University of California at Irving, Vol. II.

HABER, Stephen
1990 "La economía mexicana, 1830-1940: Obstáculos a la industrialización", *Revista de Historia Económica*, vol. VIII, núm. 1 y 2, pp. 81-93 y 335-362, respectivamente.

1992 *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial.

HAMNETT, Brian R.

1971 *Política y comercio en el sur de México, 1750-1821*, Londres, Cambridge University Press (republicado por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior en 1976).

HERRERA CANALES, Inés

1977 *El comercio exterior de México 1821-1875*, México, El Colegio de México.

IBARRA BELLÓN, Araceli

1998 *El comercio y el poder en México, 1821-1864. La lucha por las fuentes financieras entre el Estado central y las regiones*, México, FCE.

KAERGER, Karl

1986 *Agricultura y colonización en México en 1900*, México, Universidad Autónoma Chapingo-CIESAS.

KAPP, Bernard

1974 "Les relations économiques extérieures du Mexique (1821-1911) d'après les sources françaises", en *Ville et commerce (deux essais d'histoire hispanoamericaine)*, París, Editions Klincksieck.

KUNTZ FICKER, Sandra

2001 "El comercio México-Estados Unidos, 1870-1929: reconstrucción cuantitativa y tendencias generales", *Mexican Studies-Estudios Mexicanos*, Winter, pp. 71-107.

2002 "Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929", *Revista de Historia Económica*, vol. XX, núm. 2, pp. 213-270.

MOOD, James

1930 *Handbook of Foreign Currency and Exchange*, Washington, Government Printing Office.

MYINT, Hla

1958 "The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries", *The Economic Journal*, vol. 68, núm. 270, pp. 316-337.

PLATT, D.C.M.

1972 *Latin America and British Trade 1806-1914*, Londres, Adam & Charles Black.

PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro

1986 "Una serie anual del comercio exterior español (1821-1913)", *Revista de Historia Económica*, vol. IV, núm. 1, pp. 103-150.

RIGUZZI, Paolo

1992 "México, Estados Unidos y Gran Bretaña, 1867-1910: una difícil relación triangular", *Historia Mexicana*, vol. XLI, núm. 3, pp. 365-436.

ROSENZWEIG, Fernando

1965 "El comercio exterior", en Daniel Cosío Villegas (coord,), *Historia moderna de México. El porfiriato. La vida económica (II)*, México-Buenos Aires, Ed. Hermes.

1989 *El desarrollo económico de México, 1800-1910*, México, El Colegio Mexiquense-ITAM.

SÁNCHEZ SILVA, Carlos

1992 "El comercio de los tintes naturales latinoamericanos (siglos XVI-XIX). Una revisión historiográfica", en V. GUEDEA y J. RODRÍGUEZ (ed.), Five Cent... pp. 11-23.

SCHELL, Jr., William

1990 "American Investment in Tropical Mexico: Rubber Plantations, Fraud, and Dollar Diplomacy, 1897-1913", *Business History Review*, núm. 64, pp. 217-254.

SCHNEIDER, Jürgen

1989 "Trade Relations Between France and Latin America, 1810-1850", en Reinhard Liehr (ed.), *América Latina en la época de Simón Bolívar. La formación de las economías nacionales y los intereses económicos europeos 1800-1850*, Berlín, Collloquium Verlag, pp. 423-437.

Secretaría de Estado y del Despacho de Hacienda y Crédito Público

1880 *Noticia de la importación y exportación de mercancías, en los años fiscales de 1872 a 1873, 1873 a 1874 y 1874 a 1875 formada bajo la dirección de José Ma. Garmendia*, México.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

1901 *Boletín de Estadística Fiscal. Año fiscal 1900-1901*, México.

1914 *Anuario de Estadística Fiscal. 1912-13*, México.

SPENSER, Daniela

1988 "Los inicios del cultivo de café en Soconusco y la inmigración extranjera", en Brígida von Mentz, Ricardo Pérez Montfort *et al.*, *Los empresarios alemanes, el tercer reich y la oposición de derecha a Cárdenas*, México, CIESAS, pp. 61-87.

TARDIFF, Guillermo

1968 *Historia general del comercio exterior mexicano*, México, tomo I, spi.

TENA JUNGUITO, Antonio

1985 "Una reconstrucción del comercio exterior español, 1914-1935: la rectificación de las estadísticas oficiales", *Revista de Historia Económica*, vol. III, núm. 1, pp. 77-119.

United States Treasury Department

1891 *The Foreign Commerce and Navigation of the United States for the Year Ending 1890*, Washington, Government Printing Office.

VON MENTZ, Brígida

1988 "Empresas y empresarios alemanes en México 1821-1945", *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft un Gesellschaft Lateinamerikas*, núm. 25, pp. 1-31.

6. CONFLICTO Y COOPERACIÓN FINANCIERA EN LA *BELLE ÉPOQUE*: BANCOS ALEMANES EN EL PORFIRIATO TARDÍO

THOMAS PASSANANTI
San Diego State University

INTRODUCCIÓN

Este trabajo está dividido en dos secciones. La primera ofrece detalles novedosos acerca de la primera era oficial de endeudamiento externo en el México porfiriano, de 1888 a 1893, que estuvo dominada por acreedores alemanes. Sostengo que aun en esta era temprana, el régimen poseía la voluntad y la capacidad para manipular y beneficiarse de un mercado relativamente competitivo, con el fin de mejorar los términos de su endeudamiento. Es importante hacer notar que esta manipulación ocurrió antes de la era de presupuestos balanceados y antes del periodo de Limantour como ministro de Hacienda.

La segunda sección se centra en las negociaciones que rodearon los préstamos de 1899 y 1904. Esta sección también ofrece nueva evidencia recolectada en diversas fuentes públicas y privadas. En ella intento mostrar que Limantour continuó e intensificó los esfuerzos tempranos de la administración de Díaz para manipular y beneficiarse del mercado internacional de préstamos, mejorando con ello los términos económicos del endeudamiento. Pero también sostengo que Limantour tenía un segundo objetivo, de carácter político, que ayuda a explicar las intensas y extensas negociaciones que emprendió.[1] Todo el rango de actividades financieras de Limantour debería ser reinterpretado a la luz de sus esfuerzos por legitimar su gestión y la de los Científicos. De manera más general, la noción de un "nacionalismo" de élite ha sido frecuentemente tratada más como un hecho que como un objeto de estudio. En otras palabras, sostengo que el nacionalismo que los historiadores han detectado en la élite porfirista era menos una realidad objetiva que un esfuerzo por

[1] Que Limantour tenía objetivos políticos en el diseño y ejecución de su estrategia no es una hipótesis original de este ensayo. Steven Topik ha sostenido esta idea en su cuidadoso examen de la historia de la deuda de Maximiliano (los llamados "azulitos"). Acerca del nacionalismo del régimen porfirista, véase los influyentes trabajos de KATZ, 1986 y KNIGHT, 1986.

presentarse a sí misma en esos términos, precisamente porque las políticas económicas del régimen eran sumamente vulnerables a contraataques. Es decir, buscó utilizar los nuevos arreglos en torno de la deuda como prueba de su habilidad (y la de su grupo) para promover los intereses nacionales del régimen. En la conclusión evalúo los límites, las ambigüedades y las contradicciones de la estrategia que siguió Limantour, y la contrasto brevemente con las actividades gubernamentales que se emprendieron en el Porfiriato temprano.

LA PRIMERA ERA DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO, 1888-1893

En junio de 1886, México por fin concluyó sus negociaciones con los tenedores de bonos, pero como ha notado Walter McCaleb, "el arreglo no trajo un gran alivio al tesoro. No proveyó nuevos fondos en absoluto".[2] Por el contrario, el acuerdo incrementó los déficit de hacienda y forzó al gobierno a contratar con Banamex costosos adelantos para servir las crecientes remisiones semestrales. Aun así, los adelantos de Banamex fueron útiles en la medida en que permitieron al Estado mexicano mejorar su posición crediticia en los mercados internacionales al demostrar que podía cumplir con sus obligaciones externas. Los adelantos también dieron al gobierno la libertad para rechazar una primera y onerosa propuesta de préstamo adelantada por el sostén externo de Banamex. De hecho, el propio Banamex rehusó comunicar los términos de la propuesta de su Junta de París, respondiendo retóricamente:

> ¿Debe el Banco aprovecharse de cualquier apuro urgente que tenga el Gobierno para estrecharle a conducir las cosas a ese extremo? Nosotros creemos que no: nosotros creemos que los negocios excesivamente ventajosos, aunque halagan al principio, tienen siempre tantos tropiezos, tantas dificultades y tantos quebrantos en la ejecución, que no compensan las ventajas reales a los inconvenientes, y menos a un establecimiento permanente como el nuestro y que tiene que estar en roce diario y constante con el Gobierno".[3]

Tras el arreglo de la deuda inglesa en 1886 pasaron casi dos años antes de que el gobierno mexicano obtuviera un crédito externo. ¿Por qué tomó tanto

[2] MCCALEB, 1921, p. 158.

[3] AH-BNM, *Cartas al comité de París*, vol. 1, 1 de marzo, 1887. Para un recuento más completo de esta fascinante historia de conflicto interno entre las juntas de directores francesa y mexicana de Banamex, véase el capítulo tres de mi tesis doctoral en PASSANANTI, 2001.

tiempo conseguir un préstamo? Parte de la responsabilidad puede atribuirse a las vicisitudes del mercado de capitales, ya que los fondos fueron escasos durante la mayor parte de 1887, incluso para deudores establecidos. Sin embargo, tal escasez se agravó por la frialdad con que se acogieron las propuestas mexicanas de préstamos y a su principal promotor, Edouard Noetzlin. Éste fue el precio de contravenir las convenciones del liberalismo financiero británico y del fracaso de Noetzlin frente al congreso mexicano en 1884. En medio de la agitación de la moratoria de 1885, *Banker's Magazine* resumió la reacción de la comunidad financiera británica:

> Que México pueda deshacerse de una carga desentendiéndose de ella, diciendo que no la asumirá, bien podemos entenderlo; pero deberíamos suponer que en el futuro las personas actuarán con lentitud para prestar más dinero para apoyar a un gobierno así. Deberíamos suponer que un acto como éste, en vez de revivir la confianza del mundo civilizado, muy seguramente la extinguiría.[4]

Ciertamente, tras las debacles de 1884-1885, las casas bancarias británicas recibieron fríamente a Noetzlin y sus propuestas.

Por cuanto el mercado inglés era hostil a un nuevo crédito mexicano, Noetzlin se volvió al más modesto mercado holandés. Sondeó a la firma de Wertheim and Gompertz de Amsterdam porque "tengo el deseo de que la Bolsa de Amsterdam se le abriera completamente con el fin de no depender exclusivamente de Londres".[5] En Amsterdam encontró poco entusiasmo por la deuda pública de México. La importante casa holandesa Texeira de Mattos, recordó que "sobre los viejos bonos [...] en gran medida en manos de nuestro público antes de 1885, nuestro público perdió mucho dinero, y las conversiones de alrededor de 1885 [*sic*] los alejó por completo de las obligaciones mexicanas".[6] El mercado francés era todavía menos entusiasta porque el arreglo de 1886 había ignorado los reclamos de los tenedores de los bonos de Maximiliano de 1864.[7] En respuesta, los tenedores franceses de bonos formaron un *lobby* análogo al británico, y a través de él bloquearon los esfuerzos para que futuros préstamos fueran admitidos en la Bolsa francesa hasta que sus reclamaciones fueran satisfechas. Aún más, Wall Street todavía no tenía un mercado de obligaciones extranjeras. A principios de 1888, el financiero estadounidense Jacob Schiff escribió a Cassel:

[4] *Banker's Magazine*, agosto de 1885, p. 93.

[5] WGA, Noetzlin a Wertheim, 22 de noviembre, 1886, file #1121. (Traducido del original en francés, nota de la coordinadora).

[6] TMA-GA, Texeira de Mattos a Speyer Brothers, Londres, 30 de marzo, 1899, copybook #8, pp. 225-226.

[7] TOPIK, 2000.

> No puedo coincidir [...] en que se mostraría mucho interés aquí por una nueva emisión de "Bonos del Estado Mexicano". Bajo condiciones favorables del mercado, la especulación probablemente tomaría algo, pero el público inversionista todavía no está abierto a la idea de obligaciones extranjeras, ni siquiera de nuestros países vecinos.[8]

En estas sombrías circunstancias, con los mercados de capitales inglés y holandés resentidos acerca de la deuda pública mexicana, el mercado francés oficialmente clausurado y el estadounidense demasiado inmaduro, el gobierno mexicano se volvió a la banca alemana y al mercado de capitales germano en busca del primer préstamo formal que obtenía desde los años veinte del siglo XIX. Los historiadores nunca han entendido exactamente cómo el banquero de Bismarck, Gerson Bleichroeder, se involucró con el Estado porfiriano. La historia, que decepciona por su simplicidad, implicó el funcionamiento de las redes informales, de carácter étnico y clientelar, en torno de las cuales giraba el comercio y el crédito en el México del siglo diecinueve. Varios comerciantes prestamistas de origen alemán residentes en México tenían relaciones con firmas bancarias en Alemania, entre las cuales se encontraba la casa Bleichroeder. En la primavera de 1887 uno de estos banqueros, Gustavo Sommer, junto con otros agentes privados mexicanos entre los que se incluían Delfín Sánchez y José Dublán (el hijo del ministro de Hacienda) viajaron a Alemania para entablar conversaciones con Bleichroeder.[9] Tras asegurarse de que el grupo mexicano hablaba con la autoridad de Díaz, Bleichroeder empezó a negociar en serio. Recibió decidida aprobación de Bismarck e inició la formación de un sindicato, ofreciendo compartir el préstamo con la casa londinense de Rothschild, puesto que la Bolsa de París estaba cerrada a las obligaciones públicas mexicanas (Bleichroeder se encontraba estrechamente ligado al grupo bancario Rothschild en Francia, y usualmente actuaba en concierto con él).[10]

Bleichroeder necesitaba un representante oficial en México. En un primer

[8] SP-AJA, Jacob Schiff a Ernest Cassel, 3 de febrero, 1888.

[9] El Ministro de Hacienda, Dublán, presentó al Congreso una cronología de las negociaciones del préstamo. Véase México, *Diario de los Debates*, 1888, pp. 694-714. Sánchez, por supuesto, era el promotor ferroviario a quien ya conocemos. Gustavo Sommer de Rapp, Sommer y Cía., era un comerciante y banquero privado alemán muy bien conectado, quien por ejemplo extendía créditos agrícolas en el Bajío. También era un accionista inicial importante en Banco Nacional, y sirvió por un tiempo como uno de los auditores internos oficiales del banco, junto con Sebastían Camacho. Para más detalles acerca de la activa comunidad alemana, véase la espléndida y enciclopédica obra editada por Brígida von Mentz, MENTZ, 1982, p. 483. Véase también MEYERS, 1994, p. 23.

[10] Véase STERN, 1997.

momento, el ministro alemán Waecker Gotter trabajó en su nombre, pero a medida que las negociaciones avanzaron, se consideró una contravención del protocolo diplomático que un funcionario extranjero representara formalmente a una casa bancaria extranjera.[11] En este punto, Waecker invitó a Noetzlin a fungir como agente de Bleichroeder. Díaz explicó este desenvolvimiento con más colorido:

> Como él, en su calidad de Plenipotenciario, no puede exhibirse en asuntos de ese género, buscó una personalidad de su confianza, y como á la razón se encontraba aquí Noetzlin atraído por el olor de cocina [...][12]

Noetzlin había viajado a la ciudad de México en el otoño de 1887 precisamente para participar en las negociaciones del crédito. Pero Noetzlin no esperaba representar a Bleichroeder, debido a su posición como director de Banamex. De acuerdo con el contrato de 1884 entre el gobierno mexicano y Banamex, sólo este banco tenía el derecho de representar al gobierno en negociaciones sobre préstamos extranjeros.

He aquí una escena fascinante. En efecto, Noetzlin estaba representando a las dos partes en las negociaciones del préstamo. Aunque, en rigor, la entrada de Bleichroeder marginaba a Noetzlin, puesto que el banquero alemán dirigía y controlaba el sindicato organizado para ese propósito. Noetzlin presionó en favor de Cassel como socio del sindicato en Londres cuando la casa Rothschild de Londres declinó participar. Sin embargo, éste era el negocio de Bleichroeder. En noviembre de 1887, Bleichroeder ofreció participación en el sindicato a Rothschild de Londres, e informó discretamente que el canciller Bismarck veía el préstamo favorablemente: "que la más influyente personalidad de nuestro gobierno ve con simpatía el negocio".[13] Pese al respaldo de Bismarck, la casa de Londres declinó, invocando una antigua política de evitar los asuntos mexicanos. La asociación de Noetzlin con Bleichroeder fue ventajosa para el último, puesto que el mercado del propio Noetzlin (París) estaba oficialmente cerrado, lo cual eliminaba la necesidad de compartir la emisión del préstamo o complicar las relaciones de Bleichroeder con los Rothshild de París, de los que dependía la mayor parte de su negocio internacional.[14]

[11] Acerca del involucramiento del ministro alemán Waeker Gotter, y de Sommer, en el asunto véase DZA-P, embajador alemán en México a Bismark, 22 de marzo, 1888 núm. 1727 y especialmente Zedwitz a Bismark, 6 de enero, 1889, núm. 1727.

[12] CGPD, Porfirio Díaz a Franciso Mena, 26 de enero, 1888, legajo XIII, núm. 3164-3166.

[13] RAL, Bleichroeder a Rothschild, 21 de noviembre, 1887, y las respuestas del 22 y 23 de noviembre. Caja XI, núm. 64/1. (cita textual traducida del original en alemán, SK).

[14] BC-BL, Noetzlin a Bleichroeder, 4 de mayo, 1888, c.1 f.1.

Cassel se convirtió en el socio inglés de Bleichroeder en el sindicato. A comienzos de 1889, cuando el sindicato se preparaba para emitir la segunda fracción del préstamo, Cassel buscó una participación en la emisión con el argumento de que un mercado secundario podía reducir la presión que eventualmente podría acarrear el apoyarse exclusivamente en el mercado alemán.

> Cabe preguntarse si es una buena política emitir los bonos aquí, o si es mejor venderlos de nuevo silenciosamente en Berlín. Me parece que debe ser en su interés el tener dos mercados, en los cuales se coloque un respetable negocio en bonos mexicanos de 6%; se ha dado la circunstancia afortunada de que desde el momento en que usted hizo el negocio mexicano, en Alemania todo ha permanecido "color de rosa", pero podrían venir tiempos en los que usted esté complacido de encontrar aquí en Inglaterra mercado para un artículo superabundante.[15]

Cassel no convenció a Bleichroeder, quien estaba determinado a emitir la parte del león del préstamo en Alemania. Las relaciones entre Cassel y Bleichroeder exhibieron las debilidades de todos los sindicatos bancarios ad hoc: sospecha y envidia. En 1893 los problemas volvieron a aparecer a propósito de cuestiones de distribución.[16] Y mucho más tarde, en 1899, Cassel rompió con Bleichroeder cuando el último ignoró su consejo, e invitó a la firma inglesa-estadounidense Morgan a unirse al sindicato del préstamo mexicano a costa suya y a costa de la exclusión de sus socios bancarios norteamericanos.

Porfirio Díaz se refirió con franqueza a las presiones financieras que el régimen enfrentaba en enero de 1888 cuando escribió al funcionario mexicano encargado de finalizar las negociaciones con Bleichroeder en Londres, Francisco Mena. Díaz necesitaba desesperadamente un préstamo, dijo a Mena,

> [...] sin el cual aseguro a U. en reserva que ni por cuatro meses mas podría yo sostener el tono de altivez y prepotencia fiscal que á fuerza de sacrificios y de trabajo inaudito he sostenido hasta ahora luchando con elementos que conoce.
>
> Debo algunos millones de pesos al Banco Nacional que ya casi tiene su caja metida en la Tesorería General y sin embargo me sigue dando fondos porque tiene en mira el empréstito y con ese objeto exigí que fuera mi confidente como apoderado de Bleichroeder. Desde el momento en que se diga que no se llevará a cabo cierra su caja y no necesitaría dar a U. mas explicaciones; pero hay algo todavía:

[15] BC-BL, Ernest Cassel a Geheimrath Bleichroeder, 12 de abril, 1889, caja 33, f.6 (traducido del original en alemán, SK).

[16] BC-BL, Ernest Cassel a Paul von Schwabach, 14 de diciembre, 1893, caja 33, f.6.

> cada vez que para completar una quincena necesito cien mil o mas pesos hay que ocurrir a algún agiotista que los presta al 20% pagaderos en doce semanarios capital e interés. Ya verá U. que esta operación pueden repetirla cuatro veces en el año y lo que en realidad ganan al Gobierno es el 80% y no hay excusa porque es necesario pagar, y no dejar caer el crédito que con tanta dificultad hemos venido levantando. De esta clase tenemos tantos pagos pendientes que el semanario vale en la actualidad doscientos cincuenta mil pesos mientras la quincena la pago con doscientos treinta y tantos. Agregue U. a esto el Banco Franco-Egipcio que por cuatro millones prestados á González me hace pagar 7% sin aplicar nada a amortización; y el vendedor del ferrocarril de Tehuantepec a quien después de la cantidad estipulada al contado nada pagó González ni por capital ni por intereses; nada he pagado yo tampoco en lo que llevo corrido de mi periodo y temo de un momento a otro un escándalo ruidoso.[17]

Pese a todo, Mena objetó varias de las cláusulas del contrato de Bleichroeder, así como la participación de Noetzlin. Al referirse a ciertas cláusulas onerosas, específicamente la de comprometer ingresos aduanales para garantizar pagos de interés, Díaz dijo a Mena que "sólo he aceptado como cuestión de ser o no ser".[18] Luego preguntó a Mena: "¿Podríamos hacer contrato en mejores condiciones? Hagámoslo; pero no dejemos perder la oportunidad porque vendríamos á tal desbarajuste de consecuencias que no tengo tiempo ni valor para describírselas". En seguida, Díaz apuntó a la situación política doméstica: "sólo puedo asegurarle que la revolución hasta ahora resignada en parte y en parte halagada con política, levantará la cabeza luego que corra la noticia de que no hubo empréstito". Y concluía subrayando varias veces la retórica nacionalista:

> [...] pues sin él nos considerará desarmados y en el mismo estado de impotencia en que se vio Juárez antes de la invasión francesa, siendo peores las complicaciones, porque en el acto dejaríamos de cumplir nuestros deberes con los acreedores y tenga U. en cuenta que hay ahora muchos de nacionalidad americana.

Y finalmente, si Mena lograra eliminar las cláusulas onerosas, "sería U. proclamado el Salvador de la Patria con más heroísmo y más provecho positivo que Hidalgo y que ninguno que de él a nuestra fecha han aspirado a ese epíteto".[19]

[17] CGPD, Porfirio Díaz a Francisco Mena, 26 de enero, 1888, l. XIII, núm. 003164-66.
[18] *Ibid.*
[19] *Ibid.*

Mena siguió rehusando las provisiones del contrato, creyendo que había encontrado mejores términos y condiciones con una casa bancaria competidora inglesa. Díaz optó por no buscar el sindicato alternativo, pues temía que una vez que México rompiera con el grupo Bleichroeder, el grupo rival rescindiría sus ofertas. En este contexto, Mena renunció y Díaz otorgó poder a Benito Gómez Farías para firmar el acuerdo de préstamo con Bleichroeder en Londres.[20] El monto del préstamo fue de 10.5 millones de libras (o 52.5 millones de pesos) a un interés de seis por ciento. El sindicato solamente tomó en firme £3.7 millones al precio de 70, con el balance de £6.8 millones (34 millones de pesos) como opción a un año para ejercerse al precio de 86. La primera fracción se aplicaría directamente a la deuda flotante de México incurrida desde 1886, específicamente el adelanto de cuatro millones de pesos (de 1884) y los fondos que el Banco Nacional habían avanzado al gobierno para cubrir los cupones de la deuda inglesa.[21] El sindicato Bleichroeder incluía coemisores en Londres (Anthony Gibbs), Amsterdam (Lippmann, Rosenthal), y la ciudad de México (Banco Nacional).

El préstamo fue un éxito espectacular, sobresuscrito unas veinte veces. Los bonos fueron acaparados por la extensa red de bancos regionales e inversionistas privados de Bleichroeder.[22] Su éxito puede atribuirse a la reputación de Bleichroeder, a la discreta publicidad que hizo del respaldo de Bismarck, al elevado retorno que ofrecían los bonos mexicanos (comparados con los bonos domésticos alemanes), al hecho de que los inversionistas alemanes no habían adquirido casi nada de la vieja deuda, y a que hacia finales de los años ochenta del siglo XIX los bonos latinoamericanos se habían vuelto populares en el mercado alemán.[23] Aunque el crédito fue coemitido en Amsterdam y Londres, la mayor parte de los bonos de otros mercados se vendió silenciosamente en el mercado germano, donde alcanzaba un mayor precio. Más aún: la participación de 20 por ciento de Banamex fue colocada también en gran medida en Alemania por la junta extranjera del banco.

En retrospectiva, el préstamo de 1888 marcó un giro en la relación financiera entre México y Gran Bretaña; es decir, el fin del predominio inglés. Esto no sucedió, sin embargo, porque "Alemania" (ya fuera su capital financiero por sí mismo o de la mano con su gobierno), de alguna manera hubiera frustrado las aspiraciones londinenses. Londres no tenía aspiraciones acerca de

[20] CGPD, Díaz a Benito Gómez Farias, 6 de marzo, 1888, legajo XIII núm. 003205.

[21] *Memoria de Hacienda*, 1889-1890, p. XIX.

[22] Véase la lista de suscripción de "mexikanische Anleihe 1888" en BC-BL, c. 1, f. 2.

[23] Para evaluaciones recientes de la deuda externa alemana durante esta era véase BARTH, 1995 y YOUNG, 1993.

México, como Noetzlin aprendió cuando intentó por varios años de manera infructuosa organizar un sindicato con sede en esa capital. Más aún: tan pronto como Bleichroeder tuvo el control, invitó a los Rothschild ingleses a participar, pero incluso entonces la firma declinó.

El retiro de los Rothschild de Londres marcó un punto de quiebre. ¿Por qué los Rothschild londinenses rechazaron la invitación de Bleichroeder? Como una casa bancaria líder, la firma Rothschild tenía una actitud adversa al riesgo, puesto que sus mayores activos eran su extensa clientela y su reputación. Ambas sufrían cuando un crédito se complicaba.[24] A pesar del hecho de que cuando se trataba de la augusta casa Rothschild la oferta de bonos creaba su propia demanda, sus directores sin duda abrigaban el temor de que sería una tarea ardua la de colocar bonos mexicanos en el mercado londinense, incluso entre su propia clientela, en vista de que el sentimiento del público era claramente negativo.[25] Estos motivos de desaliento fueron suficientes. La entrada de las finanzas alemanas a México a fines de la década de 1880 (y del grupo encabezado por franceses a principios de ese decenio) tiende a confirmar el análisis de Cain y Hopkins sobre las rivalidades financieras europeas. Estos autores escribieron:

> Alemania y Francia hicieron modestas incursiones en la porción británica del grande y pujante negocio de los préstamos de largo plazo, pero sus movimientos estuvieron por debajo de sus expectativas. Con demasiada frecuencia fueron empujados a países menos atractivos o sectores más riesgosos de la economía, junto con miembros de los márgenes de la ciudad [de Londres].[26]

De manera que el capital inglés, que había desempeñado un papel crucial en la vida financiera y política de México desde el decenio de 1820, fue relegado a un mercado secundario, una posición de la que nunca se recuperaría.

En segundo lugar, pese a la abnegación de Rotshschild y a la debilidad financiera mexicana, Bleichroeder, o para lo que interesa, Alemania, nunca estableció o disfrutó hegemonía sobre México, ni siquiera en el corto plazo (aunque la evidencia revela que la buscaron).[27] Los historiadores han creído

[24] La mejor discusión acerca del "conservadurismo" de los grandes comerciantes banqueros ingleses se encuentra en CHAPMAN, 1984. Véase especialmente pp. 172-181.

[25] La cuestión de la relativa independencia de los inversionistas en bonos es interesante y se mantiene abierta. Para un juicio véase PLATT, 1972, capítulo uno. Para un estudio empírico más detallado, véase DAVIS y HUTTENBACK, 1987, capítulo 7.

[26] CAIN y HOPKINS, 2002, p. 287.

[27] Véase el intercambio de correspondencia entre Limantour y Díaz en la primavera y el verano de 1888, en CGPD; por ejemplo Limantour a Díaz, 14 de junio, 1888, l. XIII, núm. 006939-42.

por mucho tiempo que el préstamo de 1888 contenía una cláusula secreta que daba a Bleichroeder el derecho de ser el primero en rehusar cualquier préstamo subsecuente que México buscara.[28] Los registros bancarios privados revelan que tal cláusula no existía. Tal como anunció la prensa, el préstamo mexicano de £10.5 millones no se tomó "en firme"; en cambio, los banqueros se obligaron solamente a emitir el primer tercio, £3.5 millones. En la segunda gran fracción del préstamo, el sindicato Bleichroeder poseía una simple opción (*Optionsrecht*), válida por un año. Durante este año, México se comprometió a no contratar otros préstamos externos, un compromiso nada inusual tratándose de deudores débiles, cuyo propósito era proteger el mercado para las casas emisoras.

Con todo, Porfirio Díaz eludió incluso este compromiso. Días después de firmar el contrato de préstamo ya tenía agentes explorando los mercados europeos en busca de otros proyectos crediticios. En el verano y otoño de 1888, el gobierno mexicano sondeó activamente entre los grupos competidores con los que podía contratar un préstamo para consolidar sus deudas ferroviarias y financiar varios otros proyectos, tanto para diversificar su grado de exposición como para mejorar los términos.[29] El descubrimiento de esta infracción al contrato puso furioso a Bleichroeder. Un agente, José Yves Limantour, escribía a Díaz desde Europa y le reportaba que los integrantes del sindicato de banqueros

> [...] han visto con mal ojo y aun atacan con fuerza a los interesados en los negocios del Desagüe, de Tehuantepec, del Interoceánico, y en general de todas las concesiones que pueden dar lugar a emisiones de papel en que el Gobierno Mexicano tenga alguna responsabilidad. Pretenden esos Señores que con sólo el anuncio de esas concesiones se paraliza el mercado y se nulifica el derecho a la opción, y que además según la cláusula 15 del contrato de empréstito el Gobier-

[28] Esta idea se originó en KATZ, 1964, p. 100. Katz basó su interpretación en la única evidencia existente en aquel momento, la correspondencia entre el ministro alemán residente en México, Zedwitz, y el ministro alemán del Exterior. Por razones que no son claras (pero potencialmente iluminadoras), cuando Zedwitz escribió a Berlín, exageró los términos ventajosos obtenidos por el sindicato de Bleichroeder. Tal exageración no era poco común en el mundo de la diplomacia extranjera en la era del alto imperialismo. Lo que es más: a lo largo del Porfiriato, los intereses y las intrigas alemanas de índole económica y política eran extraordinariamente complicados, complejos y variados. La obra de Katz, *Deutschland, Diaz, und die mexicanische Revolution*, es la guía magistral e insuperable sobre el tema, pero desafortunadamente no existe en traducción ni en inglés, ni en español, KATZ, 1964. Su trabajo posterior contiene apenas un resumen de la investigación realmente exhaustiva que ofrece el original. KATZ, 1981.

[29] Una propuesta muy detallada, que incluye las discusiones entre Macedo, Díaz y Dublán, se encuentran en Pablo Macedo al Banque de Paris, 22 de septiembre, 1888, AHP, caja 422.

no debía abstenerse de contraer para el Tesoro obligaciones en forma de títulos de circulación, prohibición que se había impuesto hasta el fin de la opción.[30]

Díaz estuvo de acuerdo con la descripción que Limantour hizo del "grupo de Banqueros que ha tratado con México y que probablemente desea monopolizar todos los negocios de banca de este país".[31] Pero, por otra parte, Díaz reconocía que dejando de lado las desmesuradas pretensiones del grupo bancario, el éxito de ese préstamo había proporcionado al gobierno mexicano oportunidades para explotar. Díaz hacía notar que "el empréstito constituye una circunstancia muy favorable para todos los nuevos asuntos que intentemos en lo sucesivo si sabemos explotarla sin ofrecer demasiado y sin defraudar sus esperanzas".[32]

Este comentario de Díaz en 1888 podría tomarse como un lema que definiría el acercamiento del régimen a la diplomacia financiera: explotar agresivamente su reputación recién restaurada mediante la manipulación de grupos competidores de prestamistas en los mercados internacionales de capitales; sin embargo, los "nuevos asuntos" del Estado nunca asumieron proporciones de mayor alcance. Nada emuló los esfuerzos iniciales del régimen para estimular el crecimiento económico a través del subsidio agresivo de la construcción ferroviaria. Y paradójicamente, el Estado había promovido este plan precisamente cuando se encontraba en condiciones de penuria financiera.

Puesto que el gobierno mexicano buscó agresivamente diversificar sus lazos financieros externos y el contrato de Bleichroeder no entrañaba un monopolio, ¿qué explica la presencia recurrente de esta firma en los asuntos financieros mexicanos? Un estudioso de las finanzas mexicanas ha afirmado recientemente que el préstamo de 1888 "ató las finanzas del gobierno a las estrategias de los banqueros europeos, en particular a Bleichroeder, quien por varios años estuvo en posición de dictar los términos de casi todas las cuestiones relacionadas con préstamos".[33] Evaluemos brevemente la capacidad de Bleichroeder para dictar los términos del endeudamiento; o en otras palabras, tratemos de responder a la pregunta: ¿existía un mercado competitivo para la deuda mexicana en el periodo entre 1888 y 1893?

En 1889, Bleichroeder perdió el préstamo de Tehuantepec frente al sindicato rival anglo-germano de los bancos de Dresdner y Seligman. En 1890, el gobierno mexicano búscó un crédito de £6 millones para consolidar y refinan-

[30] CGPD, Limantour a Díaz, 14 de junio, 1888, legajo XIII, 6940-41.

[31] CGPD, Díaz a Limanotur, 1 de julio, 1888, legajo XIII, 6940-41.

[32] *Ibid.*

[33] MARICHAL, 1995, p. 373.

ciar las obligaciones generadas por las subvenciones ferroviarias. Con el fin de retener el negocio mexicano, Bleichroeder fue arrastrado a una costosa guerra de pujas con el sindicato Seligman, lo que le dejó a la firma una magra ganancia. De nuevo, el gobierno mexicano buscó agresivamente ofertas competitivas, no sólo de los grupos Bleichroeder y Seligman, sino también de los bancos franceses —incluidos el Banque de Paris et Pay-Bas, Heine, y Credit Lyonnais— y de bancos rivales ingleses, después de que Díaz le pidiera a un director del Banco de Londres y México que lo ayudara a obtener capital británico.[34] En buena medida, esta rivalidad era fomentada por el gobierno mexicano, aun por Díaz. Por ejemplo, el representante francés en México telegrafió urgentemente a su ministro del Exterior que Díaz "me dice que en presencia de ofertas muy desventajosas realizadas por los [bancos] ingleses y Bleichroeder, y con el fin de permanecer fiel a la palabra que me dio, desea recibir personal y confidencialmente una última propuesta en firme de parte de nuestro sindicato".[35] Al final los bancos franceses se vieron impedidos para competir debido a las restricciones de la bolsa sobre la deuda pública mexicana. Sin embargo, el grupo Seligman, que durante la última mitad del siglo diecinueve compitió con firmas más establecidas para ganar terreno en nuevos países o áreas de inversión, fue un rival formidable cuya presencia frecuentemente causó severos recortes a las ganancias.[36] En medio de las negociaciones de 1890, el banquero de Nueva York, Jacob Schiff (de Kuhn, Loeb) escribió a Cassel, el socio de Bleichroeder en el sindicato:

> [...] 88 3/4 sería una tasa alta especialmente para el grupo [Seligman], y en ese caso difícilmente quedaría un equivalente para cubrir todos los riesgos para el sindicato. Su grupo ciertamente podría pagar más que ningún otro, por cuanto el público comprará los bonos de Bleichroeder a una tasa más alta y más rápidamente que de Seligman y los bancos. Sin embargo, si los últimos se ven forzados a cerrar el negocio bajo cualquier condición, simplemente por hacerlo, me resulta difícil creer que usted y Bleichroeder se permitirán ser arrastrados en este momento a superar en la puja a sus competidores.[37]

[34] Para la actividad francesa véase la carta de Macedo a Paribas (citada en n. 29) y la correspondencia del ministro del Exterior francés mencionada en la siguiente (n. 35). Para el involucramiento del Banco de Londres y México véase CGPD, Waters a Díaz, 25 de julio, 1889, l. XIV, núm. 007630-2.

[35] AMAE, Sainte Foix al Ministere des Affaires Etrangers, 9 de enero, 1890, CP, vol. 75.

[36] Hicieron esto en su fase ascendente durante la década de 1860, y lo seguían haciendo en su fase descendente durante la década de 1890. Acerca del ascenso y caída de Seligman, véase CHAPMAN, 1984, pp. 46-54.

[37] SP-AJA, Jacob Schiff a Ernest Cassel, 16 de julio, 1890.

Bleichroeder, al actuar bajo sus propias presiones —especialmente un negocio incierto frente a los nuevos bancos de inversión alemanes— superó en la puja a sus rivales. Difícilmente dictó término alguno. Para la década de 1890, los mercados internacionales de capital simplemente eran demasiado competitivos para que cualquier banquero dictara los términos a gobiernos soberanos, especialmente cuando los regímenes manipulaban las rivalidades bancarias. La competencia entre los prestamistas ofreció al Estado mexicano cierta libertad de acción, permitiéndole reducir y remover restricciones, obtener mejores condiciones y diversificar su exposición financiera. Más aún: los préstamos de 1888 y 1890 contribuyeron a eliminar las restricciones domésticas a la política económica de Díaz. Por esta razón, a partir de 1888 la política bancaria del Estado se volvió más independiente y más adversa a los intereses de Banamex. De ahí que parezca difícil sostener que "el gobierno no escapó de su extrema dependencia respecto a una institución bancaria clave, Banamex, el cual se convirtió en el banquero del gobierno local e internacionalmente".[38] Por el contrario, la apertura de los flujos de capital europeos relajó la "extrema dependencia" del gobierno frente a Banamex, como se refleja en las revisiones al código bancario en 1889.

La estimulación precoz de la competencia que México ejerció en el seno de las altas finanzas, cesó tempranamente en los años noventa cuando varias malas cosechas redujeron la liquidez doméstica y la aguda caída del precio de la plata desalentó la inversión extranjera. Además, estos eventos recortaron el ingreso gubernamental procedente de los derechos arancelarios, situación que empeoró con la depresión de 1893. Juntas, estas circunstancias económicas amenazaron la capacidad del régimen de Díaz para enfrentar los pagos de la deuda externa, forzándolo a retroceder hacia una relación más dependiente con Banamex. De esta institución recibió varios adelantos de corto plazo (de nuevo, en gran medida del sindicato de préstamos europeo), que a fines de 1893 se convirtieron en un crédito mayor. A inicios de la década de 1890, con el propósito de evitar que México declarara una moratoria de su deuda, y entonces para respaldar al mercado europeo para sus propias inversiones, Bleichroeder emitió un préstamo durante la crisis de 1893 que liquidaba estos grandes adelantos privados. Si bien los términos del préstamo fueron desfavorables para México, los costos para el sindicato fueron también altos, debido a que sus miembros —Bleichroeder, Cassel y Lippmann, Rosenthal (Amsterdam)— tardaron más de dos años en colocar los bonos de 1893.[39] Uno estaría tenta-

[38] MARICHAL, 1995, p. 374.

[39] TMA-GA, Texeira de Mattos a Speyer Brothers, Londres, 30 de marzo, 1899, copybook núm. 8, pp. 225-226.

do incluso a sugerir, por el contrario, que los préstamos iniciales de Bleichroeder a México ataron a los banqueros europeos a las estrategias y caprichos de las finanzas y el comercio mexicano.[40]

Por lo que respecta a la competitividad del mercado crediticio en esta fase temprana, sugeriría dos cosas: que era más competitivo de lo que la mayoría de los historiadores han percibido, y que los funcionarios mexicanos desempeñaron un papel importante en estimular tal competencia. En 1888, al menos dos grupos peleaban por el préstamo mexicano, pero dadas las presiones fiscales del gobierno, Díaz decidió no seguir el juego competitivo. Aún así, el régimen no concedió al grupo de Bleichroeder una cláusula monopólica, y en los siguientes dos años México se benefició de los rivales financieros para obtener mejores términos y precios en préstamos subsecuentes. También es importante hacer notar que las rivalidades financieras no eran rivalidades imperiales. Antes bien, tenían lugar entre sindicatos con base internacional en los que participaban banqueros tanto de Alemania como de Gran Bretaña. La ausencia de competencia francesa se explica por el rechazo de su gobierno a permitir nueva deuda mexicana en su bolsa, en virtud de las reclamaciones de la deuda de Maximiliano. Las casas bancarias estadounidenses no compitieron tanto porque su mercado crediticio doméstico se encontraba todavía en expansión, como por la reticencia de sus inversionistas a invertir en el extranjero.

En la siguiente era, en los años posteriores a 1896, algunas de estas variables externas empezaron a cambiar. Pero quizá hayan sido más importantes las decisiones tomadas por el gobierno mexicano en el sentido de restringir su papel activo en la promoción del crecimiento económico, reduciendo con ello el gasto gubernamental en un esfuerzo por balancear el presupuesto federal y volverse más atractivo para los acreedores extranjeros.[41]

LA SEGUNDA ERA DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO, 1899-1905

Los arreglos cada vez más favorables que México logró desde finales de la década de 1890 hasta la revolución de 1910 han sido citados desde hace mucho tiempo como evidencia del creciente nacionalismo del Porfiriato en ge-

[40] Viene a la mente el dictum de Keynes según el cual cuando un banco te presta cien pesos, tienes un problema; cuando te presta un millón, el banco tiene un problema. Durante la depresión de inicios de los años noventa del siglo XIX, la firma Bleichroeder estaba respaldando artificialmente el precio de las obligaciones mexicanas.

[41] Para un excelente análisis de las prioridades cambiantes del presupuesto mexicano en los años noventa, véase CARMAGNANI, 1994.

neral, y en particular de la capacidad del ministro de Hacienda Limantour para manipular la arena internacional.[42] En esta sección se analiza el préstamo de reconversión de 1899 y el crédito de 1904, concentrándose específicamente en la dinámica de las negociaciones tanto entre los miembros constitutivos de la comunidad bancaria internacional como entre ella y el gobierno mexicano. La evidencia recopilada apunta a la idea de que Limantour agitó las aguas internacionales para conseguir mejores términos y precios de los que México hubiera obtenido de otro modo, pero también he descubierto abundante evidencia relacionada con la capacidad de la comunidad bancaria internacional para bloquear o reducir las maniobras del ministro de Hacienda. Más aún: se sostiene que Limantour estaba interesado en el simbolismo político derivado de las negociaciones, en el sentido de que deseaba presentar sus logros como éxitos políticos y personales. Pero no atribuyo propósitos estrechos de índole exclusivamente personalista a las acciones de Limantour, como si el desempeño político en las negociaciones de la deuda fuera a beneficiarlo solamente a él mismo. Limantour no era una figura aislada, y sus preferencias políticas eran compartidas por un grupo más amplio del cual él surgió y al cual seguía representando.[43] Este grupo, los llamados "científicos", era sólo uno de los varios grupos activos y relevantes en la política nacional y regional. Si bien no deberíamos desestimar los propios objetivos políticos y personales de Limantour, es preciso tener presente que él formaba parte de un proyecto político más amplio.

Aquí se sostiene que los resultados de las dos negociaciones de créditos estuvieron determinadas en gran medida no por las acciones de Limantour, sino por la circunstancia de si quienes participaban en la comunidad bancaria internacional elegían competir entre sí o si optaban por cooperar. En este sentido, el préstamo de 1899 provee un buen ejemplo de la capacidad de los prestamistas internacionales de cooperar, mientras que el préstamo de 1904 ofrece evidencia de que a veces los banqueros (por sus propias razones) eligen competir. Asimismo, estos préstamos acentúan la creciente importancia del capital financiero de Estados Unidos en la escena mundial, lo que confrontó a México con un verdadero dilema. Como recién llegados en el campo de las finanzas internacionales, los banqueros estadounidenses estaban dispuestos a competir para ganar porciones del mercado y entonces ofrecían a México mejores términos y precios. Sin embargo, dada la difícil historia entre Estados Unidos y México, dada la frontera compartida, dada la renovada agresividad

[42] La literatura acerca del nacionalismo de élite del Porfiriato tardío es amplia. Para dos ejemplos recientes véase KATZ, 1986.

[43] Véase de nuevo el estudio pionero de Carmagnani, CARMAGNANI, 1994.

de su política exterior en América Latina, y dado que el capital estadounidense jugaba un papel significativo en casi todos los sectores de la economía porfiriana, los funcionaros mexicanos se mostraron en un principio reacios a aceptar estas tentativas ofertas.

Parte uno: negociaciones sobre el préstamo de 1899

El préstamo de 1899 ha sido tratado desde hace tiempo como la primera de varias "victorias" de Limantour en la arena financiera internacional debido a los mejores precios, términos y condiciones que obtuvo. Ciertamente, su biógrafo-publicista contemporáneo Carlos Díaz Dufóo contribuyó a formar esta imagen pública, incluso escribiendo acerca de la fragilidad congénita de Limantour y de sus logros con el préstamo de 1899 en términos marciales:

> Ya en verdad que las diversas fases de la batalla revelaban al señor Limantour como un gran estratégico: la liberación de la hipoteca del ferrocarril de Tehuantepec —a que aludía el Ministro—, el tipo de interés del nuevo empréstito, el precio de venta de los bonos, el plazo de amortización de la deuda, la determinación de la garantía, el señalamiento del fondo de amortización, los procedimientos para llamar a conversión a los tenedores de los antiguos bonos y las restricciones relativas a futuras conversiones.[44]

Sin embargo, aquí se sostiene que el préstamo de reconversión de 1899 sólo puede verse como una victoria parcial para el ministro de Hacienda, y que de hecho las negociaciones ponen de relieve los constreñimientos, las ambigüedades y las contradicciones en sus esfuerzos por presentar la operación como un éxito personal, político y de la administración.

Pese a la utilidad inicial del grupo Bleichroeder para las finanzas mexicanas, y pese a la habilidad del gobierno para forzarlo a competir para ganar el crédito de 1890, para finales de ese decenio los funcionarios mexicanos empezaron a buscar alternativas a Bleichroeder, porque pensaban que el banco alemán controlaba y manipulaba el precio de los bonos mexicanos, y porque el gobierno buscaba mejorar los términos y condiciones en los acuerdos de su deuda, tanto por razones económicas como políticas. México se convirtió en un campo de competencia internacional mucho más activo debido a que su presupuesto fue finalmente equilibrado. Irónicamente, fue el gasto deficitario de la década de 1880, y la voluntad y capacidad del gobierno mexicano para

[44] Díaz Dufóo, 1910, pp. 131-32.

resistir la presión de sus acreedores extranjeros en esa década, lo que proporcionó el respaldo financiero para la expansión económica en la recuperación de mediados y finales de los años noventa. Los principales inversionistas extranjeros de México siempre subrayaron la necesidad de un presupuesto balanceado. A principios de 1897, Weetman Pearson hacía saber a Limantour que los inversionistas europeos necesitaban varios años de presupuestos balanceados que mejoraran la posición negociadora de México: "la prosperidad de México y la estabilidad y alto carácter de su gobierno hacen fácil una conversión *especialmente si ésta se realiza después de otros dos presupuestos anuales satisfactorios*".[45] Pero Pearson fue más lejos en su consejo al ministro, al sugerirle que México diversificara el mercado de su deuda para incluir contrapesos a Bleichroeder:

> Para ampliar el mercado de Londres es deseable que una casa financiera inglesa líder se asociara con los Bleichroeder. En el presente, el sentimiento en Inglaterra es que las emisiones son emisiones alemanas, y en consecuencia ellos no aseguran el favor que tendrían si una firma inglesa de igual o mayor prestigio que la de Bleichroeder estuviera igualmente interesada. Es sabido que los bonos se tienen principalmente en Alemania, y que Alemania controla los precios; y también existe la sospecha de que los precios son movidos hacia arriba o hacia debajo de acuerdo con los deseos del círculo interno, y de ahí lo limitado del mercado en Inglaterra.[46]

En esencia, el gobierno buscaba manipular y beneficiarse de los cada vez más competitivos mercados de capitales, y creía que limitando los gastos gubernamentales y balanceando su presupuesto podría estimular mayor competencia entre la comunidad bancaria internacional.

En 1897 e inicios de 1898, Limantour siguió dos líneas negociadoras paralelas. Primero, continuó tratando con Bleichroeder para obtener concesiones. Segundo, abrió negociaciones con agentes de la sucursal londinense de J.S. Morgan. En un segundo frente, Limantour obtuvo el acuerdo del director líder de la firma, J.P. Morgan, quien tentativamente ofrecería a México mucho mejores términos y precios. Tras alcanzar un entendimiento preliminar con Morgan, Limantour trató de involucrarse en la formación de un sindicato más amplio. El agente de Morgan en México telegrafió que el "Gob. Tiene un gran interés por saber en qué mcdo. se intenta hacer la emisión y

[45] PA, Memo Reconversión dado por W.D. Pearson a Limantour, 10 de febrero, 1897, File 1A Box 52 (subrayado por el autor).

[46] *Ibid.*

consecuentemente con qué firma tan pronto como se reciba telegrama confirmatorio de asociado en Europa".[47] A Morgan le molestaba esta interferencia, por lo que respondía: "Será imposible hacer cualquier acuerdo valedero aquí de la índole requerida hasta que el asunto se deje en nuestras manos. Si Gob. mexicano desea convertir sus bonos y asegurar mejor crédito, lo que alianza con nosotros asegurará, debería estar dispuesto a dejar asunto con nosotros para perfeccionar detalles y asegurar asociado en este lado [Europa]".[48] De hecho, hacia finales de enero de 1898 Morgan ya había asegurado la cooperación de una alternativa a Bleichroeder en Alemania, el Deutsche Bank, con el cual Morgan había colaborado en 1897 cuando juntos emitieron un préstamo para el gobierno estadounidense.[49]

El esfuerzo inicial de Limantour para estimular la competencia entre Bleichroeder y Morgan fracasó porque cuando los dos banqueros se enteraron de que el ministro de Hacienda mexicano estaba tratando de que se enfrentaran, ambos acordaron cooperar en contra de Limantour. Después de discusiones con la cabeza de Bleichroeder, Morgan telegrafió inmediatamente a su oficina de Nueva York que estaba "perfectamente seguro de que las partes allá no son leales [*sic*] nuestras negociaciones y que otros están informados nuestros precios y todo eso se reveló y que sería poco sensato de nuestra parte [...] hacer contrato independiente —telegrafiaré más mañana[,] mientras no deseo se reasuman negociaciones".[50] Entonces Morgan telegrafió al Deutsche Bank informándole que Bleichroeder canceló su propio acuerdo para proponer la consolidación de intereses en el negocio y evitar la competencia".[51] Rápidamente, en cuestión de una semana, Morgan y Bleichroeder y el Deutsche Bank acordaron "de aquí en adelante actuar conjuntamente en el asunto de las negociaciones que nuestras firmas han llevado a cabo hasta ahora de manera separada con el gobierno mexicano", que "prescindirían de la cooperación del mercado de París", que Morgan "retiraría la oferta hecha al gobierno mexicano de un préstamo de conversión de 4.5 por ciento", y que "las negociaciones futuras para el nuevo préstamo deben, por el momento, conducirse sobre la base de un interés de 5%".[52]

[47] MGA, J.P. Morgan Co. a J.P. Morgan, 29 de enero, 1898, "México File".

[48] MGA, J.P. Morgan a J.P. Morgan Co., 31 de enero, 1898, "México File".

[49] Desde el préstamo estadounidense de 1897, Morgan y el Deutsche Bank había continuado cooperando en grandes emisiones. Como escribió un director del Deutsche Bank, "con quien desde entonces hemos estado aliados en otros negocios significativos". DB-HA, Gwinner a Konsul Kosidowski, 8 de marzo, 1898, S3459 (texto traducido del original en alemán, SK).

[50] MGA, J.P. Morgan a J.P. Morgan Co., 4 de febrero, 1898, "México File".

[51] MGA, J.P. Morgan a Siemens y Gwinner, 8 de febrero, 1898, "México File".

[52] MGA, Bleichroeder a J.S. Morgan Co., 18 de febrero, 1898, "México File".

En cierto sentido, la clave para el eventual acuerdo fue la cabeza del Deutsche Bank, Gwinner, quien escribió a un asociado que "yo fui crucial para hacer converger sus intereses y el Deutsche Bank contribuyó a que se llegara a un entendimiento con su modestia".[53] Uno se preguntaría por qué Gwinner forzó la cooperación con Bleichroeder, puesto que ello significaba que el Deutsche Bank tenía que ceder una parte de su cuota, y puesto que el Deutsche Bank había aparecido a fines de los años noventa como el más poderoso banco alemán. El propio Gwinner apuntó a la "utilidad, incluso la necesidad de un entendimiento con Bleichroeder, entre cuya clientela probablemente se encontraban colocados dos tercios de la deuda externa mexicana y cuyo grupo —el Banco Nacional Mexicano, E. Cassel y su grupo— poseía considerable influencia en México.[54] Había aún otro beneficio en unirse con Bleichroeder, con todo. Gwinner explicaba que "la única competencia seria podría venir de una combinación Seligman-Dresdner, y confiamos también que este grupo no tenga el poder para emprender un préstamo de veinte millones de libras y colocarlo contra la voluntad de la vieja casa emisora".[55] En otras palabras, al combinarse con Bleichroeder, el sindicato Morgan-Deutsche Bank había eliminado toda competencia y las opciones del gobierno mexicano.

El resultado de la cooperación (o, si se prefiere, colusión) entre Morgan y Bleichroeder fue una oferta mucho menos atractiva para México. En mayo, el representante de Bleichroeder en México, Gloner, se encontró con Limantour, quien le dijo que los nuevos términos le causaron "gran decepción", que el precio ofrecido "no [guardaba] ninguna relación con el precio de Morgan", y que a cada una de las propuestas de Bleichroeder, Limantour respondía de manera cortante "*no possum*". Gloner hizo notar que "la oferta anterior de Morgan ejerce una influencia desventajosa especialmente notoria, pues colocó las expectativas del ministro más allá incluso de lo que él mismo hubiera esperado".[56]

Más aún: la oferta revisada también frustró el esfuerzo de Limantour por remover las restricciones y condiciones asociadas a los créditos anteriores, términos que acarreaban costos económicos y políticamente simbólicos. Limantour deseaba presentar el préstamo de reconversión como un éxito económico y político, para pulir la reputación del gobierno y la suya propia como el que en lo económico era "el necesario", para parafrasear a Cosío Villegas. La política del simbolismo era especialmente importante para Limantour, y para

[53] DB HA, Gwinner a Adams, 4 de marzo, 1898, A44.

[54] DB HA, Gwinner a Kosidowski, 8 de marzo, 1898 S3459.

[55] *Ibid.*

[56] DBHA, Gloner a Bleichroeder, 14 de mayo, 1898, S3459.

los científicos en general, dado que eran vulnerables a cargos de favoritismo frente al exterior. Las propias condiciones y restricciones del préstamo parecían simbolizar para México la pérdida de la autonomía y la soberanía. Al objetar el depósito de cupones de dos trimestres, Limantour repetía al agente de Bleichroeder que "tenía que insistir en su abolición, y por cierto con el tantas veces enfatizado argumento de que cláusula tan humillante no se encuentra en la garantía de préstamo de ningún otro pueblo y México no merece ser tratado con más desconfianza que las repúblicas sudamericanas".[57] Gloner temía que "el ministro no concederá libremente el mantenimiento de los depósitos, más bien sólo en el caso de que circunstancias imprevistas lo forzaran a bajarse de su caballito".[58]

Gloner reconocía que Limantour se jugaba algo personal en las negociaciones, y concluía que "puesto que no sólo consideraciones prácticas, sino también sentimientos personales desempeñan un papel en la toma de decisiones del ministro, especialmente el deseo de hacer que la conversión del préstamo de 6% aparezca como coronación de sus reformas financieras, creo que a menos que se eliminen las cláusulas que son una pesada carga para el Estado, el ministro no se verá disuadido de su meta largamente acariciada por consideraciones prácticas".[59] Lo que Gloner consideró razones personales eran en realidad consideraciones políticas, pues sus esfuerzos "para coronar sus reformas financieras" eran de hecho actos políticos.

Debido a la coalición entre Morgan y Bleichroeder, y especialmente debido a los costos aparentes que ella representaba para México, las negociaciones fueron detenidas. Pero también la inminente guerra hispano-estadunidense agitó los mercados de capitales, y los financieros prefirieron postergar nuevas emisiones hasta que la inestabilidad política en Cuba llegara a su fin. Ninguno de los participantes en estas negociaciones tempranas podía anticipar cómo afectaría el resultado de la guerra hispano-estadunidense las futuras relaciones financieras de México.

Al iniciarse el año siguiente, en enero de 1899, el gobierno mexicano intentó de nuevo fomentar la rivalidad entre los banqueros alemanes. Una década antes el régimen de Díaz había usado al Dresdner tanto para la emisión del préstamo de 1889 para el Ferrocarril de Tehuantepec, como para arrancar mejores términos a Bleichroeder un año más tarde. De manera que esperaba que una vez más la competencia entre Dresdner y Bleichroeder produciría resultados positivos, y Limantour empezó a negociar con el Dresdner Bank.

[57] *Ibid.*

[58] *Ibid.*

[59] *Ibid.*

Esta vez, sin embargo, el Dresdner Bank informó al sindicato Bleichroeder de los esfuerzos de Limantour, y el grupo decidió absorber a Dresdner en su sindicato en expansión, puesto que de no hacerlo, tal como el Deutsche Bank argumentaba, "significaría que tendríamos que pagar al menos el mismo precio, lo que haría nuestra negocio difícil o imposible".[60] Los banqueros pasaron gran cantidad de tiempo trabajando en los detalles de su oferta futura, porque "sólo puede ser ventajosa para todos los implicados si es acordada de manera unánime en todos los puntos importantes antes de entrar a las negociaciones finales con el ministro mexicano de Hacienda, de manera que el ministro sea confrontado por un grupo unido".[61]

A principios de marzo de 1899, cuando los funcionarios mexicanos supieron que también el Dresdner Bank había sido cooptado por el sindicato Bleichroeder, intentaron una alternativa más riesgosa: invitaron a los banqueros estadounidenses a competir por la emisión del préstamo, diciéndoles que México deseaba un grupo de banqueros completamente independiente del sindicato Bleichroeder-Morgan. La respuesta de los banqueros de Estados Unidos a la petición de México sorprendió tanto al gobierno mexicano como al viejo sindicato. Uno de los banqueros estadounidenses escribió a Díaz desde Nueva York que había reunido un sindicato formado "casi por completo por bancos y banqueros americanos y no conectado en forma alguna con la gente de Morgan-Bleichroeder".[62] Tras viajar a Nueva York a reunirse con James Stillman del City Bank, cabeza del grupo estadounidense, Limantour escribió a Díaz para hacerle notar que la disposición de los banqueros de Estados Unidos era animada "por el excesivo deseo que tienen hoy los americanos de extender su influencia financiera (nada quiero decir de la política) más allá de los límites de su territorio".[63] Estos banqueros ofrecieron a México mejores precios y términos incluso respecto a los que Morgan había insinuado un año atrás. Irónicamente, fue precisamente el que los banqueros y funcionarios estadounidenses estuvieran tan ansiosos de ofrecer a México condiciones atractivas lo que dio a Limantour y Díaz una pausa. Limantour escribió que estaba listo para aceptar una reducción en el precio del préstamo, porque le preocupaba "sobre todo para el porvenir, las consecuencias de un rompimiento con los europeos, que sería tanto como quemar nuestras naves y exponernos a que aquella gente perdiera todo interés por los negocios de México, ya sean públicos o privados".[64]

[60] MGA, Gwinner a Morgan, 22 de enero, 1899, "México File".
[61] MGA, Bleichroeder a J.S. Morgan, 15 de febrero, 1899, "México File".
[62] CGPD, George Cook a Porfirio Díaz, 4 de abril, 1899, 005303.
[63] CGPD, José Y. Limantour a Porfirio Díaz, 3 de mayo, 1899, 006670-73.
[64] *Ibid.*

De manera que Limantour viajó a Europa con la oferta de Estados Unidos en la mano e intentó usarla para obtener un mejor trato del grupo Bleichroeder. Sin embargo, este grupo se había mantenido al tanto de las negociaciones de Limantour en Nueva York a través de una fuente común, Ernest Cassel, y también por uno de los socios de Morgan, que tras encontrarse con Limantour en Nueva York, escribió que éste y el presidente Díaz sentían "que Bleichroeder piensa que tiene la situación financiera de México por la garganta, lo cual me parece cierto".[65] La aparición de la competencia neoyorkina provocó una variedad de reacciones en el viejo sindicato. Cassel, la anterior cabeza del grupo de Londres, urgió a todas las partes rivales a cooperar. Al escribir a Bleichroeder, Cassel razonaba que "la gente de Nueva York está completamente al tanto de las circunstancias que han producido la alianza entre los Morgan y su firma, y no me cabe la menor duda que esta circunstancia, y posiblemente también su absorción del Dresdner Bank, han puesto furiosos y defensivos a Díaz y Limantour. Más aún: México ha "encontrado un oído atento con un grupo tan poderoso como el City Bank, que puede ser definido como el más poderoso en Estados Unidos, sin exceptuar a nadie, ni siquiera a los Morgan, lo que les da un elemento de fuerza con el que habrá que contar [...] ellos no tendrán gran dificultad en encontrar alianzas en Alemania, lo que los habilitaría para llevar adelante el negocio". De modo que Cassel sugería "llegar a un entendimiento entre los grupos competidores, un entendimiento del cual sería esencial que el gobierno mexicano no supiera nada".[66]

Pese a la sugerencia de Cassel, Morgan se rehusó a cooperar con sus competidores ingleses y estadounidenses. Quería permanecer como el único emisor tanto en Estados Unidos como en Inglaterra, y de haber cooperado con el nuevo sindicato, hubiera tenido que compartir el préstamo con City Bank y Baring Brothers. Molesto por el involucramiento de otro grupo sindicado, escribió a Deutsche Bank que "en lo personal, decididamente mis puntos de vista están en mejor adherirse a nuestra combinación original y hacer lo mejor posible [para obtener el préstamo] —pero si fallamos dejarlo ir. No me gustaría entrar en combinación con otros o unírmeles. Considero un negocio muy sucio interferir sabiendo que ya estamos negociando pero [es] la idea que algunas gentes [*sic*] tienen de un trato justo".[67]

Pese a los esfuerzos de Limantour por persuadir al grupo Morgan-Bleichroeder, el grupo reconocía que México no se expondría demasiado a la influencia norteamericana. En carta a City Bank, Lord Revelstoke de Barings

[65] MGA, Robert Bacon a J.P. Morgan, 2 de mayo, 1899, "México File".

[66] DBHA, Cassel a Bleichroeder (Immelman), 22 de abril, 1899, S3459.

[67] MGA, Morgan to Gwinner, "Mexico File".

hacía notar que había visto "una carta de Bleichroeder en la que se refería su oferta de 82 a 85 por un bono de 4%. Los alemanes rehúsan escuchar tales términos y declaran que prácticamente toda la emisión que se tiene en ese país, que según ellos asciende a £17 millones, no sería convertida. Aseguran pensar que Limantour muy probablemente aceptará una oferta menor a la que usted ha ofrecido, por el temor de estarse entregando por completo al poder de los americanos. Confío que se llegará a algún compromiso entre usted y el grupo continental —Ellos están disgustados con el prospecto de perder el negocio, pero se dan cuenta de que no pueden competir contra una oferta como esa".[68] Baring estaba en lo correcto al suponer que a esas alturas Limantour y Díaz no se expondrían ante los banqueros de Estados Unidos, pero se equivocaba al pensar que los grupos sindicados llegarían a un compromiso. De nuevo Morgan bloqueó cualquier compromiso, así que al final Limantour aceptó los precios y términos menos favorables del grupo Bleichroeder.

A partir de un estudio detallado de las negociaciones del préstamo de 1899 resulta claro que la comunidad bancaria internacional tenía muchos más recursos y resistencia de lo que Díaz Dufóo, el biógrafo de Limantour, admitía. Casi todos los esfuerzos de Limantour para estimular la competencia habían fallado, ya fuera porque los pretendidos competidores acordaban unirse para evitar los costos de la competencia, o porque los banqueros que sí deseaban la competencia venían de Estados Unidos, y en última instancia México prefería descartarlos por razones tanto políticas como económicas.

Parte dos: negociaciones sobre el préstamo de 1904

La historia del préstamo de 1904 (y las negociaciones que lo precedieron) es un tanto más conocida, gracias a un ensayo reciente de Steven Topik.[69] Tras revisar brevemente los detalles esenciales del crédito, confinaré mi discusión a una serie de cuestiones acerca del préstamo que se relacionan más específicamente con el tema de este trabajo. Es decir, me preguntaré por qué, dada la cooperación tan ostensible de los banqueros en 1898-1899, las negociaciones de 1904 entrañaron tal rivalidad. ¿La habían estimulado los funcionarios mexicanos, o era atribuible a los propios banqueros? Y también, ¿por qué una firma de Estados Unidos estaba dispuesta a ofrecer mejores condiciones? Finalmente, consideraré por qué Limantour optó por un sindicato estadounidense, cuando tan sólo unos pocos años antes había declinado ante el mismo prospecto.

[68] BA-GL, Lord Revelstoke a Stillman, 12 de mayo, 1899, 4.5.54(i).
[69] TOPIK, 2000.

El préstamo de 1904 eventualmente provocó el enfrentamiento de dos grupos de banqueros entre sí. La firma Speyer de Nueva York (y sus parientes afiliados en Londres y Frankfurt) junto con el Deutsche Bank de Berlín compitieron por el préstamo mexicano de 40 millones de dólares contra un grupo liderado por Bleichroeder y el Banque Paribas. Las negociaciones del crédito se complicaron por la demanda del gobierno mexicano de que las firmas suscriptoras también hicieran un discreto pago a los antiguos tenedores de la deuda de Maximiliano (los llamados "azulitos"), con el fin de que la bolsa de París permitiera que los bonos mexicanos se vendieran allí. Más aún: el gobierno de México demandó que no hubiera garantías específicas atadas al préstamo, y que la tasa de interés se fijara a 4.5%. Las negociaciones entre éstas y otras firmas y el gobierno mexicano empezaron en 1902 y se concluyeron finalmente con el triunfo del sindicato de Speyer-Deutsche Bank en octubre de 1904.

La pregunta de por qué la cooperación fracasó en 1904 puede responderse de manera simple: porque Speyer y Co. de Nueva York quería el negocio mayormente para sí mismo. Esto quiere decir que en los primeros años del siglo veinte, Speyer inició una campaña agresiva para ganar u obtener acceso al negocio del crédito a gobiernos extranjeros. La única forma de entrar a dicho negocio era convertirse en los arribistas de Estados Unidos o Gran Bretaña mediante la competencia a la antigua, como Steven Chapman elegantemente lo asentó:

> La imaginación popular desde hace tiempo ha investido al crédito mercantil con un glamour y romanticismo únicos, y a sus habilidades con un misterio digno de admiración. Los hombres de la ciudad [de Londres] han contribuido a ello envolviendo sus actividades en el secreto; ha habido poco material para uso de los escritores más allá de la reverencia por las conexiones con la clase alta, los bien organizados rumores antisemitas y la clase de "historias" oficiales de las que ya nos hemos quejado. Pero despojada de las irrelevancias y la parafernalia, la escena victoriana de la banca mercantil presenta una imagen bastante familiar a los historiadores económicos: el predominio de negocios familiares con alto recambio de firmas, recién llegados tomando serios riesgos para construir su capital mientras que segundas y terceras generaciones se aferran al negocio seguro con modestos márgenes de ganancia, la diversificación de servicios que ofrecían firmas establecidas, creciente competencia de parte de rivales que crecen más rápido, y en varias empresas prominentes, la desviación del tiempo y la actividad del socio hacia la política y la vida campirana.[70]

[70] CHAPMAN, 1984, pp. 178-179.

Speyer estaba deseoso de debilitar a sus competidores y ofrecer a México un precio más atractivo por una variedad de razones. Primero, porque ser el principal suscriptor era un negocio lucrativo. Segundo, porque el prestigio derivado de ser el principal emisor ayudaba a ganar (o recuperar) posiciones en la competencia doméstica por el negocio crediticio y por clientes. Tercero, la firma esperaba construir un portafolio externo más "orgánico" complementando las obligaciones ferroviarias latinoamericanas que ya tenía con deuda gubernamental.

No todos los miembros del sindicato de Speyer estuvieron de acuerdo en que deberían competir contra Bleichroeder por el préstamo de 1904. Por ejemplo, su socio habitual, Deutsche Bank, escribió preguntando "si no deberíamos mejor sugerir a Bleichroeder permanecer juntos en el viejo acuerdo bajo el liderazgo conjunto de Speyer en Nueva York y Bleichroeder en Europa".[71] Desafiante, Speyer respondió telegráficamente que no sentía "temor de la competencia germano-inglesa y pensa[mos] tener mucha mayor oportunidad contra competidores americanos; no estamos a favor de sugerir ahora alianza S. Bleichroeder, pues no le daría a Speyer & Co. posición y participación irrestricta bajo las circunstancias actuales y comité [de] cinco injustificado e inapropiado".[72] Aún más: la ayuda de Bleichroeder era innecesaria porque el préstamo no tendría garantía especial y un "precio tan alto que tendría que depender de colocarlo principalmente en mercado americano donde alcanzaría mejor precio".[73] El sindicato encabezado por Speyer seguía estando en desacuerdo acerca de la utilidad de cooperar con Bleichroeder, y notablemente hasta el hermano de James Speyer, Edgar, quien encabezaba la filial de la firma en Londres, escribió al Deutsche Bank preguntando "cuál es su visión personal acerca de absorber al Banque de Paris et des Pay-Bas ahora, ello probablemente reduciría considerablemente competencia seria que Speyer and Co. parece subestimar".[74] Al final, el sindicato Speyer-Deutsche se separó del antiguo sindicato de Bleichroeder, precisamente porque quería el negocio para sí mismo y pensaba que podía vencer en la competencia a los otros.

Estas razones también contribuyen a explicar por qué Speyer fue capaz de ofrecer un precio más competitivo, pero la más expansiva y agresiva política exterior de Estados Unidos desde 1898 también desempeñó un papel. Speyer creía, y se aprovechaba de la creencia de que después de 1898 el gobierno de

[71] DBHA, Deutsche Bank a Speyer, 13 de agosto, 1904, S2877.
[72] DBHA, Speyer a Deutsche Bank, 15 de agosto, 1904, S2877.
[73] *Ibid.*
[74] DBHA, Edgar Speyer a Gwinner, 16 de agosto, 1904, S2877.

Estados Unidos implícitamente garantizaba los préstamos privados estadounidenses a América Latina.[75] Así que se sintió libre de prescindir de las cláusulas y condiciones que había considerado en endeudamientos anteriores de México. De hecho, los banqueros de Estados Unidos no eran los únicos que creían que los créditos latinoamericanos conllevaban el respaldo implícito del gobierno de Estados Unidos. Un director de Paribas, Thors, sugirió a su colega Noetzlin que quizá París debe buscar un socio estadounidense para "proteger" el préstamo. Noetzlin se opuso vehementemente, respondiendo:

> Estoy todavía con su carta del 9 del corriente. Un préstamo mexicano no vale un peso de más o de menos si hay un contratante americano o no. No hay que confundir a México con Cuba, Venezuela o incluso Brasil. En primer lugar, sus finanzas tienen otras bases, y además una presión de los Estados Unidos, sea con barcos enviados al Golfo, sea con un envío de tropas a la frontera, produciría entre los mexicanos exactamente lo contrario de la sumisión. Estas gentes son mucho más orgullosas y celosas de su independencia que las llamadas naciones debilitadas de América del Sur. Usted no tiene más que recordar el asunto de la intervención francesa y del imperio de Maximiliano.[76]

No obstante su defensa del nacionalismo mexicano, Noetzlin se daba cuenta de que necesitaba un socio estadounidense porque "Limantour ya está coqueteando con Speyer de Nueva York", y por tanto "en esta circunstancia me parece que la cooperación de Nueva York no podría evitarse y como yo no me encuentro en buenos términos con James Speyer de Nueva York y deseo por el contrario hacer un gran negocio junto con Kuhn Loeb" decidió ofrecer una porción del negocio a la cabeza de este grupo, Jacob Schiff.[77] Sin

[75] Véase la inusual conversación, o más bien estallido, de James Speyer cuando visitó al embajador de México inmediatamente después de vencer a Bleichroeder en el préstamo de 1904. DZA-P, Wagenheim a von Bulow, 29 de octubre, 1904, Reichsamt des Innen núm. 4383.

[76] AHP, Noetzlin a Thors, 11 agosto 1904, C. 421. (traducido del original en francés, SK).

[77] AHP, E. Noetzlin a Thors, 29 julio, 1904, C. 421. (Cita textual traducida del original en francés, SK). Este pasaje también sugiere que el crédito internacional también servía para crear asociaciones más amplias y profundas entre casas. En este caso Paribas había estado buscando la oportunidad para establecer vínculos más estrechos con un banquero estadounidense importante como una manera para obtener acceso al negocio estadounidense. También ilustra que los mercados de capital eran mercados sociales, y que la cooperación y la competencia se gobernaban por un conjunto de redes que eran profundamente personales y no impersonales. En este caso, Noetzlin era un antiguo socio de negocios de E. Cassel, desde los años setenta del siglo XIX, como lo era Jacob Schiff de Kuhn Loeb, y mientras que Noetzlin y Schiff habían intercambiado una larga correspondencia, sus bancos estaban todavía por cooperar en cualquier cantidad de grandes proyectos.

embargo, como Schiff había sido parte en las manipulaciones de Limantour en 1899, rehusó sumarse a las negociaciones de 1904, porque como escribió previsoramente a su amigo Cassel, "al fin y al cabo todos estos caballeros terminarán en las manos del muy hábil señor Limantour, quien pondrá [a Bleichroeder y Banque Paris et des Pays-Bas] contra Speyers y el Deutsche Bank, y obtendrá un precio injustificablemente alto que dejará una ganancia muy pequeña a los contratistas".[78]

Ciertamente, Limantour puso a los sindicatos uno contra el otro, y obtuvo un mejor precio que si los banqueros rivales hubieran cooperado. Pero también he sostenido que estas ganancias económicas servían a un propósito político más amplio. ¿Por qué, entonces, Limantour aceptó el predominio de Estados Unidos en la emisión del préstamo, cuando cinco años antes la administración había rechazado una mejor oferta propuesta por Estados Unidos precisamente porque exponía a México al riesgo político? Primero, como ha sugerido Topik, por no firmar con el sindicato germano-francés, el gobierno mexicano era capaz de enmascarar más completamente la concesión a los tenedores de los "azulitos". Más aún: Bleichroeder había controlado por largo tiempo la deuda de México, y al cerrar un trato con un sindicato independiente México efectivamente reducía su control sobre futuras negociaciones. Finalmente, al poner a estos sindicatos uno contra el otro, y obtener el mejor precio posible, Limantour continuaba mostrando el ininterrumpido progreso financiero del régimen desde que él tomó el mando. De hecho, el negociador perdedor de Paribas, al criticar el supuesto de su socio Noetzlin de que Limantour haría negocios con Paribas en virtud de conexiones personales y culturales, insistía en la importancia política que Limantour atribuía a sus acciones:

> Él quería sobre todo obtener un buen precio para el préstamo y así mostrar que el ciclo de progresos ininterrumpidos desde que él está a cargo continúa todavía, que si en 1893 México pidió prestado a cerca de 9% y en 1899 a 5.31, ahora puede contratar a una tasa efectiva, incluidos todos los gastos, un poco por debajo de 5%.[79]

De manera que las variables habían cambiado desde que en 1899 Limantour no estaba listo para concluir un préstamo externo con un sindicato dominado por Estados Unidos.

[78] SP-AJA, Schiff a Cassel, 18 de septiembre, 1904.

[79] AHP, Moret a Camondo, 17 de octubre, 1904 (traducido del original en francés, SK), c. 421.

CONCLUSIÓN

Este trabajo ha sugerido que los prestamistas internacionales tanto cooperaron como compitieron por los negocios en el México porfiriano. Tres condiciones fomentaron mayor competencia: la creciente estabilidad del presupuesto mexicano, la rápida expansión de los prestamistas internacionales y la voluntad del gobierno mexicano para tratar de enfrentar a los banqueros entre sí. Mi estudio del crédito externo en el México porfiriano también refuerza otros trabajos sobre México y Sudamérica que han sugerido que la competencia financiera internacional no seguía líneas nacionales estrictas, tal como la historiografía más temprana (e incluso reciente) había propuesto.[80]

Los esfuerzos de Limantour se vieron limitados por varios factores importantes. Primero, los acuerdos crediticios anteriores restringían la capacidad de México de maneras significativas. Segundo, los propios prestamistas internacionales buscaron frustrar las maquinaciones de Limantour cooperando más que embarcándose en una competencia costosa. Tercero, durante la gestión de Limantour los banqueros más deseosos de competir eran recién llegados que solían proceder de Estados Unidos, y por razones geopolíticas, en un primer momento el gobierno mexicano tuvo reservas para acoger a los prestamistas estadounidenses, no obstante los mejores precios y términos que ellos ofrecían.

Junto con estos constreñimientos para el éxito negociador del gobierno mexicano, había una contradicción más profunda en el periodo de Limantour como ministro de finanzas. Con el fin de atraer a un grupo más amplio de prestamistas rivales y de mejorar precios, términos y condiciones de su deuda, el gobierno mexicano debía controlar sus gastos y mantener un presupuesto balanceado. Así, con el objeto de incrementar su libertad de acción en la negociación con los prestamistas, tenía que restringir o autorregular sus prioridades presupuestarias, que se volvieron aún más sensibles a las demandas de estos mismos actores externos.

Para mediados de los años noventa del siglo XIX aparecieron los primeros frutos efectivos, tanto de la gestión temprana de activismo gubernamental que había promovido la inversión en infraestructura, como de la más reciente adopción de políticas presupuestales ultraortodoxas favorecidas por los sindicatos crediticios internacionales. Los excedentes del presupuesto habilitaron a los fun-

[80] George Young encontró cooperación inglesa y alemana en sindicatos de prestamistas en Argentina, Brasil y Chile durante este periodo, y muy recientemente Steven Topik ha propuesto una idea similar para el México porfiriano. Sin embargo, no todos los estudiosos de las finanzas internacionales suscriben este punto de vista. Véase YOUNG, 1993; TOPIK, 2000. El más notable replanteamiento de la noción tradicional de la competencia financiera nacional es el trabajo en dos volúmenes de CAIN y HOPKINS, 1994.

cionaros mexicanos para renegociar repetidamente la deuda externa, y asegurar cada vez mejores términos y condiciones, incluidas tasas de interés más bajas. Por su parte, los funcionarios públicos publicitaron estas victorias como prueba del progreso económico del gobierno, y consecuentemente, de su capacidad para hacer avanzar los intereses "nacionales". Sin embargo, las consecuencias de esta última estrategia de acomodo fueron profundamente ambiguas y contradictorias. Políticamente, el plan no salió como lo esperaban; los acuerdos crediticios de Limantour nunca ampliaron el atractivo o la legitimidad del régimen (al menos en casa). Más aún: contra la estrategia del Porfiriato temprano de sujetar su deuda externa a preocupaciones más amplias de economía política, el régimen tardío sometió su deuda externa a las prioridades de los prestamistas externos. Esto creó una doble paradoja. Mientras que la frágil administración de los años setenta y ochenta había resistido las presiones de los acreedores externos, el más fuerte régimen de los años postreros encontró irresistibles los incentivos y recompensas del acomodo internacional. La ironía de la fortaleza financiera del Estado a partir de comienzos de los años noventa es que fue posibilitada por su renuncia a asumir un papel directo y activo en la economía, aun cuando la retribución pública de tal activismo pudiera haber probado ser excepcionalmente alta. Al hacerlo, el régimen retrocedió desde su activismo inicial, lo que lo dejó sin los medios e instrumentos para atacar los problemas crecientes, que resultaban evidentes en la víspera de la revolución mexicana.

SIGLAS

AH-BNM Archivo Histórico Banamex, ciudad de México, México
AHP Archive Historique Paribas, París
AMAE Archives du Ministère des Affaires Etrangères, Quai d'Orsay, París
BA-GL Baring Archive, Guildhall Library, Londres, Gran Bretaña
BC-BL Bleichroeder Collection, Baker Library, Harvard University, Cambridge, Massachusetts, E.U.A.
CGPD Colección General Porfirio Díaz, Universidad Ibero-Americana, ciudad de México, México
DBHA Deutsche Bank Historische Archiv, Frankfort, Alemania
DZA-P Deutsche Zentralarchiv, Potsdam, Alemania
MGA Morgan Grenfell Archive, Londres, Gran Bretaña
PA Pearson Archive, British Science Museum, Londres, Gran Bretaña
RA-L Rothschild Archive, Londres, Gran Bretaña
SP-AJA Schiff Papers American Jewish Archive, Cincinnati, Ohio, U.S.
TMA-GA Texeira de Mattos Archive Gemeintarchief, Amsterdam, Holanda
WGA-GA Wertheim and Gompertz Archive Gemeintarchief, Amsterdam, Holanda

BIBLIOGRAFÍA

Bankers' Magazine

1885 *The Bankers' Magazine*, Londres, B.P.C. Ltd.

BARTH, Boris

1995 *Die deutsche Hochfinanz und die Imperialismen: Banken und Außenpolitik vor 1914*, Stuttgart, Steiner.

CAIN, P.J. y A.G. HOPKINS

2002 *British Imperialism: Innovation and Expansion 1688-1914*, Nueva York, Longman.

CARMAGNANI, Marcello

1994 *Estado y Mercado: la economía pública del liberalismo en México, 1850-1911*, México, Fondo de Cultura Económica.

CHAPMAN, Stanley

1984 *The Rise of Merchant Banking*, Londres, Allen & Unwin.

DAVIS, Lance E. y Robert A. HUTTENBACK

1987 *Mammon and the Pursuit of Empire: the Political Economy of British Imperialism, 1860-1912*, Cambridge & Nueva York, Cambridge University Press.

Diario de los Debates

1888 *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, México.

DÍAZ DUFOO, Carlos

1910 *Limantour*, México, E. Gómez de la Puente.

GUEDEA, Virginia y Jaime O. RODRIGUEZ (ed.)

1992 *Five Centuries of Mexican History*, México, Instituto Mora.

KATZ, Friedrich

1964 *Deutschland, Diaz, und die Mexicanische Revolution*, Berlín, Deutscher Verlag der Wissenschaften.

1981 *The Secret War in Mexico: Europe, the United States, and the Mexican Revolution*. Portions trans. Loren Goldner, Chicago, University of Chicago Press.

1986 "Mexico: Restored Republic and Porfirato, 1867-1910", en *Cambridge History of Latin America*, vol. 5, ed. Leslie Bethell, Cambridge, Cambridge Universtiy Press.

KNIGHT, Alan

1986 *The Mexican Revolution*, Cambridge & Nueva York, Cambridge University Press, vol. 1.

MARICHAL, Carlos

1995 "Foreign Loans Banks and Capital Markets in Mexico, 1880-1910", en *The Public Debt in Latin America in Historical Perspective*, ed. Reinhard Liehr, Frankfurt and Main, Vervuert.

MCCALEB, Walter Flavius

1921 *Public Finances of Mexico*, Nueva York, Harper & Brothers.

Memoria de Hacienda

1889 *Memoria de Hacienda*, México, Impr. del Gobierno en Palacio.

MENTZ, Brigida Von, *et al.*

1982 *Los Pioneros del Imperialismo Alemán en México*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

MEYERS, William.

1994 *Forge of Progress, Crucible of Revolt: Origins of the Mexican Revolution in la Comarca Lagunera, 1880-1911*, Albuquerque, University of New Mexico Press.

PASSANANTI, Thomas

2001 "Managing Finance and Financiers: The Politics of Banking, Debt, and Money in Pofirian Mexico", Dissertation, University of Chicago.

PLATT, Desmond Christopher Martin

1972 *Latin America and British Trade, 1806-1914*, Londres, A. and C. Black.

STERN, Fritz Bleichroder

1997 Gold and Iron: Bismarck, Bleichröder, and the Building of the German Empire, Nueva York, Knopf.

TOPIK, Steven C.

1992 "The Emergence of Finance Capital in Mexico", en V. GUEDEA y O. RODRIGUEZ (ed.), Five Centuries… vol. 2 pp. 227-242.

2000 "When Mexico Had the Blues: A Transatlantic Tale of Bonds, Bankers, and Nationalists, 1862-1910", *The American Historical Review*, vol. 105, núm. 714 (junio 2000).

YOUNG, George F.W.

1993 "German Banking and German Imperialism in Latin America in the Wilhelmine Era", *Ibero-Amerikanisches Archiv*, vol. 18.

TERCERA PARTE
EMPRESA MULTINACIONAL
Y POLÍTICA EN MÉXICO EN LOS SIGLOS XIX Y XX

7. BANCOS Y BANQUEROS EUROPEOS EN MÉXICO, 1864-1933

CARLOS MARICHAL
El Colegio de México
PAOLO RIGUZZI
El Colegio Mexiquense

La historia de los bancos europeos en América Latina en el siglo XIX y principios del siglo XX ha sido escrita en gran parte en función de la experiencia de la banca inglesa. En efecto, desde la publicación del libro clásico de Joslin sobre este tema en 1963, se asentó la idea de que los bancos británicos fueron no sólo dominantes en gran parte de América Latina sino incluso que establecieron el modelo original de desarrollo bancario.[1] Por otra parte, la falta de estudios sobre la historia de la banca francesa o alemana en la región reforzó esta visión.[2] En este ensayo, nuestra intención es ofrecer un análisis de tres versiones diferentes de desarrollo bancario en México: el británico, el francés y el alemán en el último tercio del siglo XIX y el primero del siglo XX. El énfasis está puesto en el análisis de las experiencias de tres bancos: el Banco de Londres, México y Sudamérica (London Bank of México and South America), el Banco Nacional de México (Banamex) y el Banco Germánico de la América del Sur (Deutsch Sudamerikanische Bank). El estudio de estos tres casos abarca diferentes periodos comprendidos entre 1864 y 1933 e inevitablemente implica plantear comparaciones y contrastes sobre las distintas formas de llevar a cabo los negocios bancarios en México en esa época. Entre los problemas que cabe subrayar están: *1)* las razones de la inversión original en México (la cuestión del empuje o del tirón); *2)* la estructura organizativa de las empresas bancarias; *3)* las negociaciones y las innovaciones de organización que se requirieron para operar en el contexto mexicano y la manera en que afectaron y modificaron sus prácticas bancarias; *4)* el grado de control extranjero de la banca y de las sucursales, y *5)* las razones de la salida de los capitales del sector bancario en México (en términos absolutos o relativos).

[1] JOSLIN, 1963. Por ejemplo, en su estudio panorámico de la banca multinacional, JONES, 1993, p. 373, tiende a descontar el papel de la banca doméstica en América Latina.

[2] Una excepción es Pohl sobre el Banco Alemán Trasatlántico en Buenos Aires. POHL, 1987.

LA EXPERIENCIA BRITÁNICA: EL BANCO DE LONDRES, MÉXICO Y SUDAMÉRICA

A partir de los años sesenta del siglo XIX varios grupos de inversionistas británicos promovieron la creación de un considerable número de bancos comerciales en América Latina. Tales bancos, inicialmente de dimensiones modestas, llegaron a ejercer un papel importante en los mercados financieros de los países latinoamericanos, aunque difirieron de forma marcada en cuanto a estrategia, estructura y desempeño. Una cuestión abierta es si —y en qué medida— el modelo de empresas *free-standing* (según la definición de Mira Wilkins) explica la naturaleza y el funcionamiento de estos bancos.[3] Su organización fue diferente de la de otros bancos extranjeros (alemanes y franceses) que operaron en América Latina durante el mismo periodo.

Razones y contexto temporal de la inversión

El London Bank of Mexico and South America (LBMSA) fue el producto del cruce entre un proyecto bancario especificamente dirigido a México (Bank of Mexico, ltd., bajo la influencia de Alliance Bank de Manchester) y un proyecto, promovido por el London County Bank, de presencia en diferentes países de la costa oeste de América del Sur. El contexto era un corto auge de la formación de bancos británicos en el exterior: entre 1862 y 1866 se crearon 25 de estos bancos; para operar en América Latina se organizaron en 1862-1863 dos bancos en Brasil, uno en Argentina-Uruguay y otro en Venezuela.[4] Se puede pensar en la existencia de rivalidades para ocupar los nuevos espacios; de hecho, en México existía el proyecto de un grupo franco-británico para formar un Banco de México, como banco de gobierno.[5] Dicho grupo, sin embargo, no concretó su esquema bancario.

El London Bank se estructuró según el modelo descrito por Geoffrey Jones como "un conjunto de unidades bancarias individuales ligadas en una federación a un centro" (la oficina matriz), que proveía los lineamientos generales de operación y actuaba como prestamista de última instancia. México, Perú y Colombia fueron los centros de operación iniciales del LBMSA, conectados de manera

[3] WILKINS, 1998, p. 3, define la *free-standing* como una empresa incorporada en un país con el propósito de desarrollar actividades económicas en el extranjero, usualmente en un solo país.

[4] COTTRELL, 1991, p. 32. Los bancos fueron, respectivamente, London and Brazilian, Brazilian and Portuguese Bank, London and River Plate, Anglo-Venezuelan Bank. STONE, 1987, pp. 223-224.

[5] LUDLOW, 1998, pp. 771-778; DELGADO, 1964, pp. 113-122.

radial con la dirección en Londres que funcionaba como agencia coordinadora. Los contextos económicos y políticos en los que se dio la inserción del LBMSA marcaron en realidad la trayectoria de los equilibrios dentro del banco. En Perú, el escenario comercial estaba dominado e impulsado por el auge exportador del guano; la mayor parte de las exportaciones de este fertilizante se dirigían a Gran Bretaña. Por su parte, la gradual internacionalización de la economía de Colombia en estos decenios fue alimentada por el auge de las exportaciones de tabaco y el empréstito de 1863 emitido por el London County Bank. En México, las expectativas de comerciantes e inversores extranjeros estaban más ligadas a condiciones de tipo político: se anticipaba que el imperio franco-mexicano de Maximiliano de Hasburgo pusiera fin a las guerras internas y proporcionara estabilidad institucional al país. En los tres países el LBMSA llegaba como primer banco (Colombia, México) o como segundo. En el caso mexicano, ello significaba operar en un vacío legal, puesto que no existía ley bancaria y el único requisito era la inscripción de la empresa en el Registro del Tribunal Mercantil. Los efectos de esta circunstancia moldearon el desarrollo del LBMSA en México. Pero también debe tenerse en cuenta que por ser este país gran productor de plata (segundo tras Estados Unidos), el banco británico preveía negocios importantes en este rubro al que asignó (directa o indirectamente) gran parte de sus recursos.

La pauta organizacional

El modelo de operaciones en México se definió a partir de un núcleo de elementos. El banco comenzó con una estructura inicial mínima (gerente, contador, cajero, cobrador) y sus agencias territoriales (cinco de siete en puertos y zonas mineras) fueron confiadas en buena medida a la red de comerciantes británicos ya activos en estas regiones.[6] El objetivo predominante no era la inversión de capital, sino la transferencia de ventajas competitivas específicas del sector, representadas por las técnicas bancarias que LBMSA introdujo a México: billetes, cheques, pólizas de seguro; el financiamiento de las operaciones venía de la emisión de billetes, mientras que los depósitos fueron muy bajos.

Los datos disponibles acerca de la cartera del LBMSA revelan las siguientes preferencias iniciales en cuanto a áreas de actividad: el financiamiento del comercio exterior anglo-mexicano, que se triplicó entre los trienios 1860-1862 y 1864-1866; los créditos y adelantos a los productores y exportadores de algodón en el noreste, estimulados por el efecto precio causado por la guerra de secesión en Estados Unidos y el bloqueo de los puertos sureños; los préstamos

[6] *Cien años de banca en México*, 1964, pp. 16-23.

a instituciones ligadas al Imperio; los préstamos a propietarios rurales y manufactureros en la capital y Veracruz.[7] Las operaciones del banco se caracterizaban por condiciones de fuerte autonomía gerencial. La calidad y la cantidad de la información y las relaciones entre la sede mexicana y la dirección en Londres se definían a partir de la tecnología de las comunicaciones: en ausencia de conexiones telegráficas, la información llegaba sólo mediante los correos marítimos con más de un mes de retraso. La crisis Overend Guerney de 1866 representó en este sentido la primera prueba de supervivencia: el gerente Newbold, sin saberlo, siguió extendiendo créditos y aceptaciones y la casa matriz tuvo que intervenir como prestamista de última instancia y posteriormente proceder a aumentar el capital.

Choques externos, desplazamientos y reasignación de recursos

Este escenario experimentó modificaciones abruptas a partir de 1867, por el cruce de tres hechos: la caída del Imperio de Maximiliano, la depresión económica y la crisis política del nuevo régimen. El nuevo escenario que LBMSA enfrentaba tenía las siguientes características:

1. La ruptura de las relaciones diplomáticas entre México y Gran Bretaña (hasta 1884), que produjo un aislamiento político general y alejó la realidad mexicana de la atención británica.

2. La desaparición de la red de comerciantes ingleses, por quiebras y retiros: ello debilitó radicalmente la presencia regional del banco, desarticuló su circuito de información y disminuyó el volumen de negocios.

3. La caída drástica del comercio exterior, después del pico de 1863-1866 (en 1867-1869 disminuyó 59% respecto al promedio del trienio anterior) que también afectó las operaciones de descuento del banco.

4. La introversión económica y la hostilidad inicial hacia las empresas extranjeras del régimen que se manifestó en el intento del gobierno juarista de castigar el LBMSA con multas, y con la amenaza fiscal pendiente, produciendo como resultado la desconfianza hacia el gobierno.[8]

Todos estos elementos causaron reacciones y movimientos interrelacionados dentro de la empresa, de tipo local y general. El primero se refiere a la

[7] En 1860-1862, el promedio anual de las exportaciones británicas a México fue de £669 577; y de £1 982 677 entre 1863 y 1865. *Annual Statement of the Trade of the U.K*, 1867; Banca Serfin, 1990, p. 26. *Diario Oficial*, 1867-1869.

[8] Véanse Riguzzi, 1992, pp. 369-370; Tischendorf, 1961, pp. 8-9; Heath, 1989; *Annual Statement of the Trade of the U.K.* (1869-1883).

redefinición del perfil de las actividades en México, que se asentó en dos niveles: menor profundidad de inserción en la economía y la exclusión rígida de cualquier relación con las finanzas públicas. Por lo que se refiere a este último aspecto, el banco no participó en ninguna operación de financiamiento del gobierno y fue ajeno a las negociaciones con el Consejo de Tenedores de Bonos acerca de la deuda exterior. Eso preservó al banco de los empréstitos forzosos requeridos por el gobierno a las casas comerciales, en 1867 y 1875. Sus billetes no eran aceptados en las oficinas y receptorías gubernamentales y LBMSA rehusó ofrecer al público cualquier tipo de información contable sobre sus actividades. En cuanto al primer nivel, el banco dejó de operar en el sector de los créditos a propiedades rurales, tras haber experimentado varios problemas por las fallas de la legislación hipotecaria; perdió negocios locales, así como ramas de actividad que desaparecieron, como la exportación de algodón.[9]

Este estado de cosas significó volcarse esencialmente a la comercialización de la plata mexicana, que servía para pagar las importaciones pero también para la fuga de capitales y la constitución de saldos en el extranjero;[10] y a operar con una clientela muy restringida en la ciudad de México. Es de notar que de las tres principales empresas británicas en México, la mayor (Mexican Railway) no trabajaba con el banco, y la segunda (Anglo-Mexican Mint Co.), que manejaba las importantes casas de moneda de Guanajuato y Zacatecas, perdió la concesión y entró en liquidación en 1873. En este contexto, ni siquiera la innovación tecnológica y la mejora de las comunicaciones, con la apertura de la línea ferroviaria México-Veracruz y el enlace telegráfico con Estados Unidos, produjo mejoras, y el volumen de negocios permaneció estancado. Además, el banco pasó por una etapa de inestabilidad en las funciones gerenciales, por la renuncia del primer gerente (Newbold) y la breve permanencia del segundo (Horncastle), que sólo duró un año.

Por otro lado, como estrategia global, el Banco de Londres reasignó sus recursos hacia Perú y allí concentró y expandió sus negocios, en vista de que también Colombia había resultado ser un campo de operaciones muy desfavorable. La mayoría de los activos del banco se concentraron en Perú y es probable que sus medio millón de billetes emitidos (£517 251) circularan mayoritariamente en aquella república.[11]

[9] LOZANO, 1873, p. 19; las exportaciones de algodón, en buena parte comercio de reexportación desde Texas, cesaron al desaparecer las condiciones extraordinarias causadas por la guerra civil en Estados Unidos.

[10] Las actividades de LBMSA incluían la organización y el financiamiento de las conductas de plata, para la remisión de plata amonedada y en barras a los puertos.

[11] Informes de LBMSA en *Banker's Magazine*, 1870-1873.

Esta configuración de las actividades del LBMSA experimentó un desplazamiento radical a partir de mediados de los años setenta del siglo XIX, originado por un choque externo traumático. La crisis internacional de 1873 impactó severamente las finanzas públicas peruanas y provocó una fuerte caída del precio del guano: para 1876, Perú, siendo uno de los mayores deudores del tercer mundo, declaró la suspensión de pagos, lo que derivó en la paralización de los grandes proyectos de obras públicas, en una cadena de quiebras y en el desmoronamiento del sector financiero.[12] El reflejo de la crisis se puede apreciar en los movimientos en la estructura de balance del banco: entre 1873 y 1876 los billetes emitidos disminuyeron en 48%, pasando de £730 000 a £380 000, mientras al mismo tiempo se triplicaba el empleo de fondos de Londres, que llegó a 149 000 libras, hecho que mostraba la amplitud del intento defensivo del banco. Pero el impacto de la crisis desequilibró profundamente su estructura financiera, al consumir enteramente el fondo de reserva (£40 000), abatir el valor de mercado de las acciones y obligar en 1877 a la reducción de capital (de £500 000 a £250 000) en la segunda reorganización de la empresa, tras la de 1868. La depreciación del valor de la plata, agudizada en 1876, contribuyó a perturbar el comercio de las áreas latinoamericanas en que operaba el LBMSA, y el marco de sus actividades.[13]

Hacia una nueva pauta: el agotamiento del modelo multinacional

En esta coyuntura, el modelo de banca que el LBMSA había intentado consolidar se enfrentó a una encrucijada. Mientras tanto, en México, se iban produciendo condiciones potencialmente favorables para la expansión de los negocios del banco. El nuevo gobierno de Porfirio Díaz emprendió un programa de impulso al crecimiento económico y reforma institucional que lo facilitaría. Este hecho se concretó en la decisión de aceptar la presencia de empresas estadunidenses para construir la red ferroviaria, y en general ampliar los espacios de acción para la inversión extranjera. Al mismo tiempo, se crearon condiciones mínimas de estabilidad política que aseguraron la alternancia pacífica a la presidencia. Significativamente, los funcionarios del LBMSA, a partir de 1877, cabildearon en Londres en favor de la reanudación de relaciones diplomáticas con la república mexicana.[14] El indicador más elocuente del nuevo estado de cosas

[12] MARICHAL, 1988, pp. 129-130.

[13] STONE, 1987, pp. 223, 263. En 1878, LBMSA retiró los billetes de 5 pesos, la denominación más baja de la circulación en México en ese entonces. *Diario Oficial*, 6 de mayo de 1878.

[14] DAHL , 1962, p. 42; TISCHENDORF, 1957, p. 48.

fue el movimiento de las exportaciones británicas a México, que tuvieron el siguiente incremento sobre el promedio del cuatrienio 1876-1879, equivalente a £818 434: 1880 = +51%, 1881 = +105%, 1882 = +148%, 1883 = +100%. El banco inglés enlazó sus actividades al financiamiento de este intercambio y se benefició de la presencia de los nuevos intereses estadunidenses en México, para los cuales fue una referencia financiera importante.[15] Después de un periodo difícil, el banco volvió a pagar dividendos de 7% (1881-1883) y a triplicar el fondo de reserva, con ganancias generadas principalmente en México.

Esta expansión, sin embargo, tuvo nuevamente una interrupción traumática entre 1884 y 1886, debido a la interacción entre crisis financiera en México y el intento por rivales empresariales de marginar al banco inglés de la escena económica. Detrás de esta interacción estaba la tensión entre el modelo de sucursal "débil" de un banco multinacional, típico del LBMSA, y el modelo de banca de gobierno, que como se verá caracterizaba al Banco Nacional de México. Aprovechando la escasa definición y el precario estatus legal del banco inglés, el Código de Comercio de 1884 alteraba el marco de la actividad bancaria mediante dos puntos: *1)* requería que todos los bancos tuvieran domicilio legal en México, y *2)* instituía un monopolio de hecho sobre la emisión de billetes que excluía al LBMSA y favorecía a Banamex, que se había convertido en el financiador del déficit fiscal. Frente a esta amenaza, la dirección del banco en Londres decidió emprender una batalla política y legal, que dejó sus negocios mexicanos en estado de suspensión por casi dos años, y redujo las ganancias. Alegando la inconstitucionalidad de la decisión, el banco promovió un recurso ante la Suprema Corte y, con el apoyo de un sector de la comunidad comercial, desarrolló una labor de propaganda en contra del monopolio bancario y del Banco Nacional. Por otra parte, LBMSA manifestó que en caso de confirmarse la decisión del Código de Comercio se retiraría de México y asignaría sus recursos a otras áreas latinoamericanas. La amenaza de retiro del banco y la preocupación de que una vez llegado a la Suprema Corte el pleito judicial pudiera tener resultados imprevisibles y transformarse en escándalo político sugirió la conveniencia de un acomodo entre las partes. El juego era de tres, puesto que involucraba al gobierno federal, al Banco de Londres y a Banamex, que pugnaba por excluir al competidor mediante la nueva regulación. La naturaleza de estos actores, a saber, un gobierno nacional, un banco multinacional y un banco jurídicamente mexicano con mayoría accionaria y supervisión europea, implicó la apertura de dos mesas de negociaciones: una en México y otra en el viejo continente. En la primera, influyentes miembros de la élite diseñaron una estrategia para rebasar el constreñimiento

[15] *Mexican Financier*, 10 de julio de 1886.

legal, guiando al LBMSA a la adquisición del Banco de Empleados, pequeñísimo y casi inactivo, pero que gozaba de una concesión para ejercer la actividad bancaria y la emisión de billetes. Por otra parte, el gobierno concedió tiempo para cumplir con el requisito del domicilio legal. En la segunda mesa, la junta directiva en Londres y la junta de París de Banamex definieron un pacto de convivencia que contemplaba la no beligerancia: tras haber considerado y descartado la hipótesis de una fusión, el acuerdo fue renunciar al recurso legal, aceptar la maniobra de LBMSA para permanecer con facultad de emisión, y en el paquete obtener más fácilmente la introducción de las acciones de Banamex en la Bolsa de Londres.[16]

De la profundización financiera a la mexicanización y la desinversión

El resultado de este arreglo fue un deslizamiento significativo del modelo bancario del LBMSA. Al adquirir la concesión del Banco de Empleados, tuvo que hacer una inversión adicional equivalente a 8.5% del capital, pero sobre todo heredaba un conjunto de derechos (derecho de emisión, posibilidad de crear sucursales en los estados) y también obligaciones entre las cuales estaban respectivamente el coeficiente de reservas en metálico (50% de los billetes) y la publicidad de los balances. Estos dos últimos elementos requerían de un nivel de especificidad de los activos que no era compatible con las cuentas de LBMSA, que agregaban las operaciones de todas las filiales nacionales. Las fronteras contables tenían que ser nacionales (mexicanas). El ajuste necesario fue entonces la creación de una ficción a través de la cual la sucursal mexicana se autonomizaba, al presentar un activo y un pasivo propios, y establecer una relación con la dirección en Londres más cercana a la de la clásica empresa *free-standing* bilateral. De esta manera, en 1886 LBMSA asignó a la sucursal mexicana un capital de un millón de pesos (£161 000 a la tasa de cambio corriente) que representaba casi dos terceras partes (64%) de su capital total y un monto de circulante aproximadamente igual al que el banco tenía en 1884 para todas sus filiales.

En este sentido, no fue la política crediticia lo que arraigó los negocios del banco en el tejido económico local más profundamente de lo previsto inicialmente, según el modelo identificado por Jones, sino una cadena de eventos institucionales. Es de notar que aunque una parte de las cuestiones relevantes fue resuelta en centros de decisión externos a México, el resultado fue la apertura de un camino de "mexicanización" del LBMSA. La especificación nacional

[16] *Cien años de banca*, 1964, pp. 48-49; *Mexican Financier*, 4 de septiembre de 1886.

de los activos del banco, en realidad, se puede considerar como el momento inicial de un proceso de transformación de la naturaleza de la empresa. El cuadro siguiente ilustra las etapas y los mecanismos de dicho proceso.

Cuadro 1. Transformación del London Bank of Mexico and South America en Banco de Londres y México

	Evento	*Características*
1886	La sede mexicana del LBMSA se vuelve filial autónoma.	Creación de 7 sucursales en México.
1889	Liquidación de la filial LBMSA y creación de la empresa mexicana Banco de Londres y México (BLM) como "parent company".	Capital 1.5 millones de pesos; entrada de socios mexicanos por un tercio del capital.
1891	Aumento del capital de BLM (se duplica).	LBMSA mantiene la mayoría accionaria (dos tercios del capital).
1896	Nuevo aumento de capital (3.3 veces); los inversionistas mexicanos, unidos en consorcio, obtienen la mayoría accionaria del BLM.	London Bank se transforma en accionista de minoría (25%) en el Banco de Londres y México.

Fuentes: LBMSA, Informes y Asambleas, en *Banker's Magazine*, varios años; JOSLIN, 1963, pp. 207-211.

Como se puede apreciar, en diez años, la evolución llevó a la separación económica y jurídica entre empresa británica y empresa mexicana, con la primera que era inicialmente casa madre, luego accionista de mayoría que terminó siendo un inversor de cartera que no controla la mayoría del capital. Es necesario preguntarse por las razones que causaron esta sorpresiva alteración en el modelo de operaciones del LBMSA y redefinieron sus relaciones con México. ¿Por qué en el momento de máxima expansión de sus actividades el banco inglés emprende el tránsito de inversión directa al de participación financiera? Nuestra hipótesis es que la respuesta reside en la combinación entre los constreñimientos regulatorios británicos, la fragilidad legal heredada del banco en México, la fuerza de presión de los inversionistas domésticos y el papel del gobierno federal. Dicha combinación configuró el escenario para que la "economía política local" se impusiera como marco de referencia.[17] El argumento se estructura de la siguiente manera. Tras 1886, el LBMSA entró en contacto con dos dimensiones nuevas de sus operaciones en México: la presencia territorial, a través de las sucursales, que lo obligó a trabajar con los gobiernos estatales; y la publicación de sus balances. En un contexto de crecimiento sostenido de

[17] MARICHAL y TRINER, 2001.

la economía mexicana (1887-1890), se dio la fuerte expansión de las actividades del banco y de sus ganancias, que el cuadro 2 indica.

Cuadro 2. Aumento en los balances de LBMSA (México), diciembre 1886-junio 1889

Activo		*Pasivo*	
Existencias de caja	2.4 veces	Cuentas corrientes y depósitos	5.7 veces
Cuentas corrientes deudoras	3.2 veces	Billetes en circulación	3.4 veces
Cartera	4.8 veces		

Fuentes: Balances mensuales del Banco de Londres y México en *Diario Oficial.*

El extraordinario aumento del volumen de negocios que se produjo en menos de tres años atrajo la atención de un grupo de inversionistas mexicanos "centrales" desde el punto de vista de los recursos económicos y políticos que podían movilizar.[18] Su interés estaba en las ganancias que el banco era capaz de producir pero también en la posibilidad de asegurarse el acceso privilegiado a una fuente importante de crédito. Este grupo, apoyado por la preferencia gubernamental de mexicanizar el Banco de Londres, ofreció tomar (a 100% de premio) una tercera parte del capital de un nuevo banco, domiciliado en México, que relevaría las actividades y el *goodwill* del LBMSA, y del cual este último tendría los otros dos tercios de las acciones. Desde el punto de vista británico, el arreglo institucional era satisfactorio en virtud de cuatro razones: *1)* saldaba dos cuestiones abiertas con las leyes mexicanas y británicas (el domicilio de la empresa y la responsabilidad ilimitada, que el British Parliament Act de 1879 imponía sobre las emisiones de billetes en el extranjero por bancos ingleses); *2)* representaba un resultado financiero importante, en el que se obtenía una prima de £75 000 equivalentes a 30% del capital de LBMSA; *3)* la entrada del grupo mexicano funcionaría como seguro político y garantía de la expansión de los negocios, lo cual redituaría dividendos a la casa madre británica, y *4)* habría continuidad organizativa y gerencial, y LBMSA tendría el derecho del tanto por dos terceras partes del capital futuro.[19] En conjunto, la vi-

[18] Los principales inversores domésticos fueron Thomas Braniff, industrial textil y gerente de Mexican Railway, Juan Llamedo, contratista del ejército federal, Ignacio de la Torre y Mier, yerno del general Díaz, y Rafael Dondé, congresista y abogado del LBMSA en la controversia con el gobierno federal acerca de la ley bancaria. *Semana Mercantil,* 1 de julio de 1889. El banquero Noetzlin informó Limantour que el ["*círculo más cercano*"] al presidente Díaz había adquirido las cuotas accionarias. AL, rollo 10, carpeta 37, Noetzlin a Limantour, 13 de agosto de 1889.

[19] Informes y asambleas del London Bank of Mexico and South America en *Banker's Magazine.*

sión de los accionistas fue favorable a esta transformación, como indica el aumento de 20% en la cotización de las acciones en Londres una vez que se hizo pública la noticia del acuerdo.

Año y medio después (en 1891) la empresa mexicana duplicó su capital, en respuesta a un extraordinario incremento del volumen de negocios, y LBMSA participó para mantener su mayoría de dos tercios. En este caso, la respuesta del mercado fue más tibia, y el valor de las acciones experimentó un descenso de 8% al difundirse la información del aumento de capital.[20] El modelo de operación de casa madre en Gran Bretaña y "banco auxiliar" en México produjo un equilibrio por el cual, a partir de 1891, LBMSA tuvo su capital representado en 66% por la inversión en México, que proporcionaba también un porcentaje aproximadamente igual de las ganancias del banco británico. Se trataba de un equilibrio que los directivos de LBMSA deseaban perpetuar, en cuanto que aseguraba suficiente control sobre las actividades mexicanas con poco esfuerzo, pero que entró en tensión con las expectativas y las oportunidades de los grupos locales. El parteaguas fue el aumento de capital del Banco de Londres en 1896, de 3 millones a 10 millones de pesos, acompañado por la reorganización estatutaria y un nueva concesión federal. Dada la desproporción entre el aumento y los recursos del LBMSA (al tipo de cambio corriente el aumento equivalía a casi el doble del capital de este último), la transacción tenía como propósito culminar la secuencia de separación entre banco británico y banco mexicano que había comenzado en 1886. La operación se llevó a cabo por medio de un ultimátum dirigido por los accionistas mexicanos al consejo de administración en Londres, que plantearon una disyuntiva: aceptar el aumento, suscribir el nuevo capital y perder la mayoría, o contrariar los deseos gubernamentales y perder el apoyo político.[21] La presión de los inversionistas locales fue más efectiva por acompañarse de la coincidencia con la promulgación de la primera legislación bancaria federal; aunque no hay evidencia conclusiva al respecto, todo indica que el ejecutivo mexicano respaldó la amenaza de posibles consecuencias negativas para el banco en caso de que Londres bloqueara la operación. De esta manera, con un proceso opuesto al más conocido en el que los inversionistas extranjeros desplazan a los intereses locales, el LBMSA perdió el control accionario de BLM y empezó a vender partes de su *stock* accionario, manteniendo sólo contacto informativo con el gerente inglés del banco mexicano. A diferencia de lo que pasaba en el resto de América Latina, para mediados de la última década de siglo XIX en México ya no existían bancos británicos.

[20] Cálculos basados en las cotizaciones reportadas en *The Economist.*

[21] JOSLIN, 1963, p. 211; *Mexican Financier,* 6 y 20 de junio de 1896.

LA EXPERIENCIA DE BANAMEX: LOS BANQUEROS FRANCESES Y MODELOS FRANCESES DE BANCA EN MÉXICO 1884-1900

Después del Banco de Londres y México, el segundo gran banco establecido en la capital fue el Banco Nacional de México (1884). Esta empresa fue el producto de una fusión de dos bancos fundados pocos años antes, el Banco Nacional Mexicano (1881) impulsado por inversores franceses y el Banco Mercantil Mexicano (1882) creado por empresarios mexicanos, y comerciantes españoles y alemanes radicados en el país. Sin entrar en una discusión acerca de las características específicas de la concesión para el Banco Nacional Mexicano (1881), que pronto se convirtió en el mayor banco mexicano, nos interesa sugerir que su modelo operativo no era del tipo de los bancos comerciales ingleses sino más bien un cruce entre el Banque de France y el Banco Imperial Otomano. Como el Banque de France, el Banco Nacional Mexicano combinaba su papel de banco de gobierno (llevando una cuenta corriente para el gobierno, buscando el monopolio de la emisión y encargándose del servicio de la deuda interna y externa) y su papel de banco comercial, abriendo sucursales y agencias en toda la república con gran rapidez en el decenio de 1880.[22]

Pero si bien era un banco de gobierno no era *del gobierno*, ya que el control mayoritario de las acciones estaba en manos de inversores europeos. Dichos inversores exigían que existieran dos organismos superiores para el banco, un consejo de administración en México que se encargara de las operaciones básicas de la empresa y una junta en París, compuesta por cinco miembros, que serviría de consulta y supervisión general.[23] El estudio de esta institución bancaria nos revela el carácter de un modelo exitoso de banco de gobierno que sin embargo era controlado por accionistas privados, en este caso mayoritariamente financieros franceses.

Debe agregarse que el carácter mixto del Banco Nacional Mexicano (y de su sucesor Banco Nacional de México), siendo una institución controlada simultáneamente por capitales nacionales y extranjeros, le daba un sello particular que lo distinguía de otros bancos "oficiales" o semioficiales de los estados latinoamericanos de fines y principios de siglo. En otros países como Argentina, Uruguay y Brasil, por ejemplo, los bancos del Estado no tenían capital extranjero. En contraste, las acciones del Banco Nacional de México cotizaban simul-

[22] En este aspecto debe notarse el paralelo con el Banco Imperial Otomano, que tenía una larga experiencia exitosa en este terreno. Véase CLAY, 1990.

[23] Los miembros de la junta de París hacia 1884 eran Henri Dumier, presidente de la Société Génerale, M.E. Huard, ex directivo de la Société Générale, y tres directivos del Banque Franco-Egyptienne, M.M. Lévy Cremieu, M.A. Lipmann y Edouard Noetzlin. Esta información proviene de la historia conmemorativa, Banco Nacional de México, 1934.

táneamente en las bolsas de las ciudades de México, París y Londres. Dichos vínculos internacionales sin embargo no constituían un escollo para el desarrollo de las actividades y financieras del Banco Nacional de México, sino que le proporcionaron una serie de opciones y puntos de apoyo de los que no disponían los bancos sudamericanos mencionados. Por ejemplo, al contar con el concurso directo de poderosas casas financieras europeas, el Banco Nacional de México pudo recurrir con facilidad a créditos al descubierto de las plazas europeas en épocas de crisis cuando necesitaba inyecciones rápidas de capital.[24] En segundo lugar, en el terreno de la emisión de los empréstitos internacionales del gobierno mexicano, el Banco Nacional de México pudo coparticipar con las mayores firmas bancarias europeas en la emisión de los títulos en los mercados internacionales. Esta operatividad internacional no llegaría a ser igualada en el periodo por ninguna otra institución bancaria latinoamericana.[25]

El establecimiento del Banco Nacional Mexicano en 1881, se debió al concurso predominante de inversores franceses, aunque también participaron capitalistas alemanes, ingleses y estadunidenses, además de comerciantes mexicanos en la capital y algunas otras ciudades de la república. El carácter cosmopolita de los accionistas de esta empresa financiera merece atención en tanto estableció un modelo de asociación entre capital doméstico y extranjero que habría de repetirse en diversas compañías establecidas en México en las siguientes tres décadas.

Entre los mayores accionistas del flamante Banco Nacional Mexicano a fines de 1881 se contaban varios bancos parisinos que contribuyeron con 26% del capital total, incluidos el Banque Franco-Egyptienne con 16 500 acciones y la Société Générale con 3 000 acciones. Junto a ellos figuraban destacados inversores franceses individuales.[26] El verdadero artífice de la emisión se puede considerar el financiero suizo ligado al Banque de Paris et Pays Bas, Eduard Noetzlin. Su red de contactos y corresponsales internacionales era muy amplia. Por ejemplo, pudo interesar en las acciones de Banamex al muy conocido financiero de Londres,

[24] Para información acerca de algunas operaciones de esta índole en la primera etapa de funcionamiento del Banco Nacional véase AH-Banamex, Libro de Actas Acuerdos del Consejo de Administración, 1881-1884.

[25] Sobre la participación del Banco Nacional de México en la negociación y emisión de empréstitos internacionales existe una gran abundancia de material en los propios archivos del banco. Para información general sobre el tema, sin embargo, debe comenzarse con la consulta de trabajo ya clásico de BAZANT, 1968.

[26] Los accionistas incluían a Frédéric Grueninger (2 200 acciones) director del Comptoir d'Escompte, el banquero privado Ernest May (1 425 acciones), Henri Bamberger (200) director del Banque de Paris et Pays Bas, el propio Edouard Noetzlin (2 000), y las casas bancarias de A.M. Heine (1 000), Seligman Freres (500), Drexel, Harjes (200), Finlay (100), Lippman (600), M.C. Sulzbach et Cie. (250), entre otras.

Ernest Cassel, y a la firma de Stern Brothers.[27] En Londres, a su vez, se establecieron relaciones estrechas con las prestigiosas firmas bancarias de Glyn Mills and Company y Baring Brothers; esta última abrió un crédito a descubierto de 100 000 libras esterlinas para el Banco Nacional Mexicano desde 1882.[28]

Simultáneamente, Noetzlin logró interesar al banquero privado más importante de Alemania, Simon Bleichroeder, quien adquirió 500 acciones del Banco Nacional Mexicano en 1881. Nada extrañamente, desde fines del decenio de 1880 la firma bancaria de S. Bleichroeder de Berlín, servía como corresponsal y agente para todos los negocios relativos a empréstitos externos mexicanos por emitirse en Alemania. Del otro lado del Atlántico, también se lograron colocar algunas acciones en Nueva York.[29] El grupo de accionistas europeos fue variando a través del tiempo, pero al menos durante dos décadas el predominio francés fue manifiesto. Los bancos franceses que ejercieron un mayor control sobre el paquete accionario del Banco Nacional de México desde 1881 hasta 1910 fueron el ya mencionado Banco Franco-Egipcio, la Société Générale de Crédit Industriel et Commercial, y el Banque de Paris et Pays Bas y varias casas de la "*haute banque*", entre las cuales destacaban las firmas de Heine, Hottinguer, Neuflize Vernes y Fould.[30] No obstante, los paquetes de acciones variaron a través de tiempo y la participación francesa tendió a disminuir algo, mientras que la española (en particular el Banco Hispano Americano de Madrid) aumentó, como lo revelan informes de las reuniones anuales de accionistas que se conservan en el Archivo Histórico del Banco Nacional de México. Sin embargo, hay que destacar que para fines del Porfiriato, pese a que la mayoría accionaria se encontrara en Europa, el centro de decisiones sobre la marcha y las actividades del banco estaba firmemente arraigado en México.

La crisis bancaria de 1883-1884 y la Junta de París

Las ramificaciones internacionales del banco, no obstante, no deben oscurecer el hecho de que el crecimiento de la institución dependía menos de los

[27] Ernest Cassel fue aumentando su interés en el banco y en 1903 ya poseía 1 912 acciones. AH-Banamex, Libro Cartas de Junta de París, 1902-1905. Informe de Edouard Noetzlin del 3 de abril de 1903.

[28] AH-Banamex, Libro de Actas de Acuerdos del Consejo de Administración, 1881-1884, sesión del 2 de junio de 1882.

[29] *Ibid.* La firma de Drexel y Morgan suscribió 1 000 acciones a fines de 1881.

[30] Se mantuvo una actividad bastante considerable en cuanto a la compraventa de acciones del Banco Nacional a través de la Bolsa de París. ABNANAMEX, "Libro de Carta de la Junta de París" correspondientes a los años 1902-05, 1905-1910, y 1910-1914.

vínculos externos que de la gran variedad de operaciones ordinarias y de "grandes negocios" que se efectuaban basadas en el desarrollo interno de la economía mexicana. Precisamente por este motivo, la relación con el gobierno federal y con los gobiernos provinciales había de ser tan importante para el crecimiento del Banco Nacional de México. De hecho, la creación del banco partió de una concesión del Estado que lo situó en una posición de ventaja considerable sobre todos los demás bancos rivales.

Entre las ventajas con las que contaba el Banco Nacional (a partir de su concesión ratificada por el gobierno en 1881) fue el recibir preferencia en todos los negocios hacendarios. Estos privilegios, sin embargo, obligaban al banco a apuntalar al gobierno en circunstancias difíciles, incluidas diversas crisis fiscales y financieras, algunas menores y otras mayores. La revisión de la correspondencia entre el Consejo en México y la Junta de París es muy reveladora y sugiere la relación dialéctica entre ambos. La Junta solía enviar telegramas con instrucciones perentorias, pero las respuestas del Consejo en México demuestran que éste podía actuar con considerable autonomía: aceptaba e incluso solicitaba apoyos financieros y consejos de París, pero no era raro que adoptara estrategias que parecían aborrecibles a los consejeros franceses. Podemos aquilatar el carácter dialéctico de estas relaciones en los años críticos de 1883-1884 cuando se dieron dos crisis que requirieron una acción coordinada entre Consejo mexicano y Junta parisina.

Desde un principio, el Banco Nacional se vio fuertemente presionado para conceder préstamos diversos de mediano plazo para apoyar tanto al gobierno federal como a los provinciales y municipales, como se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro 3. Operaciones del Banco Nacional con el sector público, 1882-1883

Operación	*Monto*	*Prestatario*	*Fecha*
Crédito en cuenta corriente	200 000	Ayuntamiento de Veracruz	Abril 1882
Préstamo	50 000	Gobierno de Zacatecas	Septiembre 1882
Descuento	30 000	Gobernador de Coahuila (Madero)	Enero 1883
Préstamo de corto plazo	2 000 000	Gobierno federal	Mayo 1883
Préstamo	50 000	Gobernador del D.F.	Septiembre 1883

Fuente: AH-Banamex, Libro de Acuerdos del Consejo de Administración, 24 de diciembre de 1881 a 29 de mayo de 1884.

El Banco Nacional corría con ciertos riesgos al comprometer tal cantidad de fondos en operaciones con el Estado aunque no salía perdiendo en tanto recibía

pagos sustanciales en la forma de intereses y comisiones y por el descuento de los "certificados de aduanas" que recibía en pago por préstamos de corto plazo, sin olvidar los ingresos obtenidos a través del arrendamiento de las oficinas del Timbre en la capital y de la Lotería Nacional. Y por ello la imbricación del banco con la administración fiscal del Estado se fue haciendo muy estrecha y compleja.

No obstante, hubo momentos cuando el público llegó a pensar que la estrechez de relaciones entre el banco y el gobierno podía resultar perjudicial, sobre todo por la debilidad de las finanzas públicas. Así, en marzo de 1883, comenzaron a correr rumores de que el Banco Nacional no iba a poder pagar los billetes en circulación. Temerosos de que estallara un pánico bancario, la Junta de París inmediatamente manifestó su disponibilidad a actuar como prestamista de última instancia, mediante su red financiera. Éstas fueron sus instrucciones:

> Creemos circunstancias bastante graves: en caso de que los tenedores de sus billetes los presenten al reembolso, queremos que estén listos. Ustedes tienen en caja 600 000 pesos, pueden girar sobre Baring Brothers (de Londres) £100 000 y si es necesario sobre el Franco Egipcio que consiente 1 250 000 francos [...] Esto basta para reembolsar toda su circulación [...] Queremos hacer ver que el Banco Nacional es bastante fuerte para reemplazar su circulación por su crédito en Europa.[31]

Pasada la etapa de la crisis, el mercado financiero se estabilizó, pero el gobierno seguía urgido de fondos a raíz de los fuertes déficit provocados por su ambicioso programa de obras públicas. Los subsidios a las empresas ferrocarrileras eran la causa principal de este problema: los montos de los subsidios sobrepasaron los siete millones de pesos en 1882-1883 y los tres millones en 1883-1884, y fueron canalizados a las principales empresas ferroviarias. Tales subsidios, al igual que los destinados para trabajos portuarios y compañías navieras, fueron pagados con certificados sobre derechos aduanales lo que implicó que una gran proporción de los ingresos aduanales fuera hipotecado a firmas privadas, con lo cual se redujo el ingreso fiscal normal.

Como resultado, el gobierno se vio obligado a incrementar su "débito flotante" (deuda de corto plazo) tomando nuevos adelantos del Banco Nacional. Para resolver el conjunto de sus deudas, llegó a solicitar la exorbitante suma de cinco millones de pesos. Los financieros respondieron que ello era imposible, pero que comenzarían con créditos de menor tamaño. En noviembre de 1883, en acuerdo entre el Consejo del Banco Nacional Mexicano y la Junta de París, se formuló un paquete financiero para adelantar fondos: el Banco

[31] AH-Banamex, Libro de Actas Acuerdos del Consejo de Administración, 1881-1884, sesión del 21 de marzo de 1883.

Nacional, en conjunto con otras siete casas comerciales de la ciudad de México y el Banco Franco Egipcio adelantaron 700 000 pesos a la Tesorería, a cambio de un millón de pesos en certificados de derechos aduanales.[32]

Pero la posición crecientemente inestable de las finanzas gubernamentales no podía ser resuelta con un solo préstamo y, así, desde principios de 1884, el banco tuvo que extender nuevos préstamos, tomando bajo su responsabilidad virtualmente la administración entera de las aduanas. Sin embargo, ésta era una tarea demasiado riesgosa para el banco tal y como estaba constituido, pues sin capital adicional los requerimientos de crédito del gobierno no podían ser satisfechos indefinidamente. La solución encontrada para este problema consistió en la fusión del Banco Nacional Mexicano (1881) con el Banco Mercantil Mexicano (1882), para constituir un banco más grande conocido desde entonces como el Banco Nacional de México (Banamex), fundado en la primavera de 1884.

Para llevar a cabo esta alianza, Edouard Noetzlin viajó desde París a México, entrevistándose con el presidente de la república, Manuel González, y obteniendo que nombrara una comisión especial, bajo la dirección del general Porfirio Díaz, para sentar las bases legales para la fusión. Mientras tanto, el gobierno seguía pidiendo nuevos adelantos, que no hubieran podido cumplirse sin el apoyo y las gestiones de Noetzlin. Al fin, el nuevo banco se estableció con condiciones altamente favorables, en tanto obtuvo un monopolio de la emisión de billetes bancarios y el control sobre todas las operaciones financieras del gobierno, incluidos el manejo de su cuenta corriente, la administración de la deuda interna y externa y preferencia en todas las operaciones de la deuda de corto plazo.[33]

¿El Banco Nacional de México era un banco central?

Una última pregunta que debe plantearse respecto al papel que ejerció el Banco Nacional de México durante la última etapa del Porfiriato (para poder compararlo de alguna manera con el Banque de France, institución sobre la que se había modelado), es la siguiente: ¿sería correcto afirmar que el Banco Nacional era un banco central?

En efecto, si consideramos que un banco central es simplemente un ban-

[32] El Banco Franco Egipcio adelantó 225 000 pesos, el Banco Nacional 300 000 y varias casas bancarias privadas (cuyos directores tenían fuertes posiciones en el Banco Nacional) concurrieron con 25 000 hasta 50 000 pesos: nos referimos a las firmas de Benecke Sucs., Bermejillo Hnos., Félix Cuevas, Ramón Guzmán, Lavie et Cie., y Antonio Mier y Celis. *Ibid.*, carta del 29 de noviembre de 1883.

[33] Para información detallada acerca de los contratos entre el banco y el gobierno federal consúltese AH-Banamex, Libro Contratos Originales de Empréstitos, 1883-1914.

co de gobierno tendríamos que contestar afirmativamente, pues como ya hemos visto, Banamex era un banco privado pero al mismo tiempo era el banco de gobierno (sin ser *del* gobierno), que llevaba la cuenta corriente de la Secretaría de Hacienda y se encargaba de todos los negocios referentes a las deudas interna y externa. A su vez, disfrutó durante algunos años de un virtual monopolio de la emisión de billetes bancarios (1884-1889) aunque luego la tendría que compartir con varios rivales menores.

Pero no debe olvidarse que el grueso de sus operaciones no eran las realizadas con el Estado, sino con el sector privado. Y es que desde 1884 hasta la revolución mexicana, Banamex fue siempre el mayor banco comercial en el país, adelantando créditos de corto plazo para hacendados, comerciantes e industriales, al tiempo que también extendía créditos a varias de las empresas más importantes, de ferrocarriles, mineras y otras. Por otra parte, también puede argumentarse que cumplía algunas de las funciones de un banco de inversión en tanto mantenía un portafolio importante de acciones en numerosas firmas nacionales. En fin de cuentas, una revisión de la gran diversidad de operaciones que conducía inducen a pensar que era un verdadero *banco universal* (para usar la expresión alemana), además de ser banco de gobierno. Existe un debate actualmente sobre la conveniencia de considerar si este gran banco cumplía las funciones de un banco central.[34] No es el momento ahora de resolver esta cuestión. Más bien consideramos que puede ser un interrogante que queda abierto para la discusión. Por ello quisiéramos concluir con varias citas de un informe interesantísimo del Consejo de Administración en México enviado en 1906 a la Junta de París (denominado ahora Comité de París) en respuesta a su solicitud de información sobre la cartera de valores de Banamex. En la carta, dirigida a M. Huard, presidente del comité parisino, los consejeros mexicanos insistieron en varios puntos que nos parecen importantes. En primer lugar, se quejaron de que habían perdido el control sobre el negocio de los "cambios de moneda", ya que con la reforma monetaria (aprobaba en 1905) y la creciente competencia de otros bancos, Banamex ya no tenía el virtual monopolio que había ejercido en este terreno durante dos decenios. En segundo lugar, los directores mexicanos afirmaron que Banamex cumplía un papel especial dentro del sistema bancario, "siendo en el fondo un importante regulador del crédito nacional, público y privado, en su sentido más amplio, tiene altos deberes que cumplir, aunque sin sacrificar nunca a sus accionistas, y conservar para éstos, como siempre ha tenido y conservado, la ilustrada protección y el benévolo apoyo de los poderes públicos".[35]

[34] Maurer argumenta que no cumplía las funciones de un banco central, MAURER, 2002.

[35] Carta del 6 de enero de 1906, en AH-Banamex, Correspondencia con el Comité de París, Libro 4, folio 363 y ss.

Por si esto fuera poco, los consejeros del Banco Nacional de México subrayaron la gran influencia que tenían sobre muchos otros bancos de la república. Por ejemplo, hacían notar que tenían acciones en 15 de los principales bancos regionales, y señalaban que: "Nuestro interés es de cierta consideración en el Banco del Estado de México (12 094 acciones), el de Morelos (3 050 acciones), el de Jalisco (4 350 acciones), el de Sonora (1 440 acciones) y el de Durango (1 170 acciones)". Agregaban que aparte del Banco de Morelos, "Los demás bancos son de los mejor administrados [del país]: están en manos de fuertes capitalistas locales y un interés considerable en ellos *nos permite no sólo evitar rivalidades, sino influir en su marcha*".[36]

Por último, los consejeros mexicanos comentaron los intereses que tenían en el Banco Peninsular Mexicano, el mayor banco de Yucatán. Señalaban: "nuestro interés (3 734 acciones y 30 787 certificados) ha sido por la necesidad en que nos vimos de intervenir seriamente en la crisis que en Yucatán determinó la quiebra de las casas de Escalante y Peón. *Sin nuestra intervención directa, dicha crisis hubiera sido una verdadera calamidad que habría alcanzado a la República entera*".[37] Se estaban refiriendo los banqueros al hecho de que la crisis financiera de 1907 había llegado a golpear muy seriamente varias economías regionales (entre ellas la de Yucatán), pero que afortunadamente no se había convertido en un colapso nacional.

Como puede observarse por las citas, a principios de siglo, Banamex cumplía varias funciones que hoy en día consideramos características de un banco central. Dominó largamente el mercado de cambios, controlaba buena parte de las finanzas públicas de cuenta corriente y deuda, intentaba regular el crédito a través de sus posiciones en bancos regionales e intervenía en ocasiones críticas como un prestamista de última instancia. Pero aún resulta difícil formular una respuesta definitiva al interrogante y conviene que quede planteado como una pregunta abierta al debate.

LOS INTERESES ALEMANES EN LA BANCA EN MÉXICO: EL DEUTSCH SUDAMERIKANISCHE BANK, 1907-1933

La experiencia alemana fue la más tardía entre las de los bancos europeos en México, iniciándose a principios del siglo XX, con algunas décadas de retraso respecto a los intereses británicos y franceses. El cuadro 4 muestra los intentos y los proyectos bancarios alemanes, hasta el establecimiento del Banco

[36] *Ibid.*
[37] *Ibid.*

Germánico de América de Sur (en adelante BGAS). En realidad, con el BGAS finalizó la llegada de capitales bancarios alemanes a México, canalizados, en forma muy diferente, por las mayores instituciones financieras de aquel país, en el marco de la expansión de los bancos alemanes en América Latina (y otras regiones extraeuropeas). En contraste con lo que había pasado con los capitales bancarios ingleses y franceses, el *timing* tardío de la instalación alemana en México significó la entrada a un mercado en donde ya se había conformado el sistema bancario y en presencia de un marco regulatorio de la actividad que excluía a los bancos extranjeros de la esfera de la emisión de billetes y los ponía fuera de la supervisión federal. Como se verá más adelante, ello tuvo una consecuencias importantes para la experiencia del BGAS.

Cuadro 4. Proyectos bancarios alemanes en México, 1899-1907

Promotor	*Fecha*	*Proyecto*	*Resultados*
Deutsche Bank	1899	Participación en la creación del Banco Central Mexicano, con J.P. Morgan y un sindicato financiero mexicano.	Desinversión en 1901
Deutsche Bank	1901	Sucursal del Banco Alemán Trasatlántico.	Se fusiona en 1905 con Banco Mexicano de Comercio e industria
Deutsche Bank	1906	Banco Mexicano de Comercio e Industria, en participación con la casa Speyer de New York.	Operaciones: 1906-1913; suspensión: 1914-1918, y liquidación.
Dresdner Bank y bancos asociados	1906	Creación del Banco Germánico de la América del Sur.	Operaciones en México: 1907-1942.

Economista Mexicano, 1899-1907.

Aquí nos ocuparemos exclusivamente del Banco Germánico en cuanto única inversión alemana directa duradera en México, haciendo notar que la estrategia de Deutsche Bank fue más bien la de crear *partnership* accionarias en bancos jurídicamente mexicanos. Procederemos a analizar las razones de su entrada en México, el modelo inicial de banco y la estructura de sus operaciones. BGAS fue fundado en 1906 por Dresdner Bank, Schaaffhausen Bankverein y Nationalbank fur Deutschland, con un capital nominal de 20 millones de marcos (4.8 millones de dólares), de los cuales hasta 1912 exhibió solo 44% (2.1 millones de dls.).[38] Los primeros dos bancos desempeñaron el papel

[38] RIESSER, 1911, p. 446; DIOURITCH, 1909, p. 456.

más importante y aportaron 80% del capital. La orientación del BGAS hacia el comercio exterior se puede desprender de la localización inicial de sus actividades: la oficina en Hamburgo, principal puerto de Alemania, y Argentina, el principal socio comercial en América Latina; desde este punto de vista, es también significativo que el banco en Chile abriera antes una sucursal en el puerto de Valparaíso que en la capital.

Cuadro 5. Expansión del Banco Germánico de América del Sur

	Nuevas filiales
1906	Hamburgo; Buenos Aires
1907	Ciudad de México
1909	Torreón (México); Valparaíso (Chile)
1911	Río de Janeiro; Santiago de Chile

Fuente: LOUGH, 1915, pp. 59-62.

Desde este punto de vista, el de la localización, es oportuno preguntarse por qué México fue la segunda área de operaciones del BGAS, puesto que respecto a los otros países sudamericanos en los que se instaló (Chile y Brasil), la vinculación con Alemania y la presencia de intereses alemanes (empresas, inmigrantes, comercio) era mucho menor. En 1900 había alrededor de 2 500 alemanes en México, país que ocupaba sólo el lugar número veinte como mercado para las exportaciones germanas (en 1905), a lo cual debe agregarse que existían muy pocas inversiones directas alemanas.[39] La decisión que adoptó el Banco Germánico al escoger el mercado mexicano se debió a los elementos que definiremos como *a)* efecto estabilidad; *b)* efecto competencia, y *c)* efecto coordinación.

El *efecto estabilidad* se refiere al impacto muy favorable de la reforma monetaria mexicana de 1905 en los mercados financieros internacionales. La adopción de una forma de *gold-exchange standard* eliminó los severos problemas causados por la depreciación de la plata y ejerció una poderosa atracción sobre la inversión extranjera que tuvo un repunte de gran tamaño entre 1905-1907. El segundo factor mencionado —el *efecto competencia*— se refiere a la presión representada por las actividades de Deutsche Bank en México que co-

[39] Existía sin embargo una red importante de comerciantes de origen alemán ligados a ramas como la ferretería y presentes en negocios como las cerveceras y las empresas mineras. Estos conformaban, además, la estructura consular alemana, que en 1905 contaba con 21 consulados. *Mexican Year Book*, 1909-1910, p. 89.

mo se observa en el cuadro 3, tuvieron una ampliación significativa que suscitó la rivalidad del Dresdner Bank y la intención de no abandonar un campo de inversión potencialmente fértil. A este respecto, es de notar que a ojos de la diplomacia alemana, el Dresdner Bank representaba un modelo de operaciones en el exterior más orientado hacia la promoción de los intereses nacionales (germanos), en contraste con el "cosmopolitismo" del Deutsche Bank y sus alianzas con empresas y capitales angloamericanos.[40] El tercer elemento que era fundamental para la entrada del Banco Germánico tenía que ver con la coordinación del conjunto de actividades, intereses y relaciones que Dresdner Bank tenía en y con México. El mapa de dicho conjunto se presenta en el cuadro 6.

Cuadro 6. Intereses del Dresdner Bank en México hasta 1907

Años	*Actividad*
1899-1900	Participación en la conversión de la deuda externa mexicana.
1889, 1893, 1904-1905	Financiamiento del Ferrocarril de Tehuantepec, de propiedad estatal: emisión de bonos y anticipos.
1899-1903	Inversión en la industria eléctrica (empresa Mexican Electric Works).
1904-1907	Comercialización de los bonos del Banco Agrícola Hipotecario.
1903-1907	Inversión en empresas británicas y mexicanas dedicadas a la explotación del guayule en el norte de México.

Fuente: *Mexican Year Book 1909-1910* y *1911*; Archivo Limantour

Esta matriz fue la que acercó el Banco Germánico a México y definió, en parte, sus líneas de operación y el desarrollo inicial en el periodo 1907-1913.

La pauta de operaciones

Obviamente, mientras que el Dresdner Bank era un banco alemán que se dedicaba a los negocios internacionales, el BGAS tenía que operar con base en una mediación entre la estrategia global de la empresa y la perspectiva nacional en cada país en el que se arraigaba. Al igual que en otros casos, en México sus vertientes principales fueron el financiamiento del intercambio entre los dos países, y especialmente de las exportaciones alemanas, que tuvieron un incremento significativo a partir de 1905, lo que lo llevó a igualar y luego reempla-

[40] KATZ, 1982, vol. 1, pp. 78-79.

zar a Gran Bretaña como segundo proveedor del mercado mexicano.[41] En segundo lugar, estuvo el desarrollo de la relación con compañías mineras en función de la comercialización de la plata, a partir de 1910-1911.[42] Por otro lado, los negocios del guayule, concentrados en la región septentrional de Coahuila permitieron a BGAS el establecer relaciones con la familia Madero, uno de los grupos económicos dominantes del norte de México. Los Madero controlaban una red de intereses que iban de la agricultura a la industria y la banca, y el BGAS les abrió líneas de crédito en diferentes ramas, canalizadas a través de la sucursal de Torreón (1909), sede de la casa Madero.[43]

Esta vinculación determinó el derrotero de las actividades del Banco Germánico, debido a la coyuntura de enfrentamiento entre el movimiento oposicionista liderado por Francisco Madero y el régimen de Porfirio Díaz, que llevó al primero a la presidencia y al segundo al exilio (1911). BGAS fue probablemente involucrado en la compra de armas para el ejército maderista y fue sujeto a inspecciones y vigilancia por el gobierno porfirista.[44] Durante la etapa de Madero en el poder (1911-1913), el Banco Germánico amplió sus actividades con transacciones ligadas a las preferencias políticas: emitió deuda de corto plazo por cuenta del gobierno (£1 millón de notas de la Comisión de Cambios y Moneda a un año) y formó con grupos belgas y suizos una sociedad financiera (Crédit Fonciere Belgo-Mexicaine) para invertir, bajo la gestión del BGAS, en préstamos hipotecarios al sector agrícola, atendiendo uno de los lineamientos de la nueva administración.[45] Estos ajustes en sus actividades hicieron suponer que el banco era la institución financiera que mejor se había adaptado al cambio político y que por lo tanto podía capturar significativos beneficios económicos.

[41] Se muestra en el interés por el puerto de Veracruz, principal puerta de entrada para el comercio europeo. Entre las operaciones crediticias del Dresdner Bank encontramos en 1908 la emisión, en los mercados europeos, de los bonos de la Compañía Terminal de Veracruz, empresa británica que manejaba las instalaciones portuarias. El BGAS, a su vez, financió la empresa Almacenes Generales de Depósito de México y Veracruz. *Boletín Financiero y Minero*, 6 de marzo de 1908.

[42] El examen del *Boletín Financiero y Minero* muestra evidencia de que BGAS financiaba, por ejemplo, a las siguientes compañías: Reforma, Escorpión y Anexas, San Rafael y Anexas, Ocampo y Anexas, Cinco Señores.

[43] KATZ, 1982, vol. 1, p. 78; LAFRANCE, 1986, p. 67.

[44] AL, rollo 65, carpeta 3, Deutsch Sudamerikanische Bank a Limantour, 8 de marzo de 1911.

[45] *Economista Mexicano*, 30 de diciembre de 1911; *Daily Consular and Trade Reports*, 1911, vol. 3, p. 1011.

Choques económicos y politicos, y desplazamientos

Al igual de lo que había pasado con el London Bank of Mexico entre 1865 y 1867, este marco tuvo una disrupción traumática ligada a una secuencia de eventos externos e internos, que alteró profundamente el contexto. El golpe de Huerta y el asesinato de Madero eliminaron la protección política para el BGAS y la relación crediticia con la familia; el estado de guerra en el norte del país, por los levantamientos en contra de Huerta, obligó al cierre de la sucursal de Torreón y al cese de la actividad de préstamos hipotecarios rurales, que Dresdner Bank reorientó hacia Argentina. Al mismo tiempo, en la capital el Banco Germánico tuvo que someterse a las contribuciones forzosas impuestas por el régimen huertista para financiar la contrainsurgencia (por un monto equivalente a 5% del capital total del BGAS).[46] El estallido de la primera guerra Mundial suspendió el intercambio de México con Europa, reduciendo prácticamente a cero el comercio con Alemania; y luego la entrada de Estados Unidos al conflicto paralizó las relaciones financieras con los corresponsales del banco en aquel país. El BGAS, que no disponía de capital propio, no pudo seguir girando contra los corresponsales en Estados Unidos, que era la práctica habitual para allegarse fondos. Además, el Banco perdió negocios y relaciones comerciales por figurar en la *Enemy Trading List* acordada por los Aliados. El mayor problema, sin embargo, se originó en México, donde el cese de la convertibilidad y las emisiones descontroladas de papel moneda por las facciones revolucionarias originó un fenómeno de caos monetario e hiperinflación y el BGAS, así como otras instituciones financieras, tuvieron que aceptar la devolución de préstamos en papel sin valor, con fuertes quebrantos. Para 1917, el Banco Germánico se encontraba en condiciones financieras muy precarias.[47]

Lo que explica la supervivencia del banco fue el desmoronamiento del sistema bancario de concesión federal, causado por la política carrancista que, primero, sustrajo gran parte de las reservas metálicas a los bancos de emisión, y luego, a partir de 1916, los mantuvo en un marco de incertidumbre acerca de su existencia legal.[48] Una vez que se produjo un regreso al patrón oro vía desatesoramiento y fuertes importaciones del metal amarillo entre 1916 y 1917, los bancos sin concesión federal, que actuaban fuera del control estatal, fueron los beneficiarios de la desconfianza generalizada del público hacia la in-

[46] BGAS participó con 500 000 pesos en el préstamo forzoso de 18.2 millones que el gobierno huertista impuso a los bancos. McCaleb, 1920, p. 216.

[47] *Investigation of Mexican Affairs*, 1919, vol. I, p. 681.

[48] McCaleb, 1920, pp. 216-217; Anaya, 2002, pp. 54-65.

tervención del gobierno en los bancos mexicanos. Hasta principios de la década de 1920 estas instituciones fueron las únicas receptoras de depósitos y otorgantes de préstamos y de esta manera compensaron el proceso de desintermediación provocado por la revolución, y parcialmente el colapso del sistema bancario nacional.[49] Entre ellos, la pequeña patrulla de bancos extranjeros adquirió gran importancia. El BGAS tuvo primacía en la obtención de depósitos hasta 1919-1920, al llegar a niveles (aproximadamente 23 millones de pesos) parecidos a los de los grandes bancos mexicanos antes de la revolución; sucesivamente fue superado netamente en volumen de activos y depósitos por los dos bancos canadienses (Bank of Montreal y Canadian Bank of Commerce). En 1924 el BG representaba 7.5% de los activos de los bancos sin concesión y 6.1% de los depósitos, mismos que igualaban los del Banco de Londres y México.[50] Al mismo tiempo, a partir de 1919 se reabrió con fuerza el canal comercial germano-mexicano (las importaciones de productos alemanes pasaron de 567 000 pesos en 1919 a 24.3 millones en 1921), y el regreso a la actividad tradicional de financiamiento del intercambio representó en los años veinte la principal área de transacciones para el BGAS.[51]

Desinversión y salida

La crisis de 1929 contrajo significativamente el volumen de negocios del BGAS en México, y los ajustes sucesivos en la economía internacional y en la mexicana sustrajeron espacio a las operaciones del banco. A partir de 1933, el comercio exterior alemán se orientó hacia las fórmulas de los acuerdos de comercio de trueque y *clearing* bilateral (basados en una unidad de cuenta, los marcos ASKI), que reducían sustancialmente el papel de intermediación financiera de los bancos. En los mismos años, la legislación mexicana inspirada en los principios del nacionalismo revolucionario impuso condiciones muy restrictivas y desfavorables a las operaciones de los bancos extranjeros, lo que produjo la salida de la mayoría de ellos.[52] El Banco Germánico y el National City Bank

[49] RIGUZZI, 1999, pp. 354, 356.

[50] Departamento de Estadística Nacional, 1924, pp. 22-23.

[51] Para los datos del intercambio entre Alemania y México véase Department of Overseas Trade, 1923, p. 21; VON MENTZ, 1988, vol. 1, p. 144.

[52] De acuerdo con la Ley General de Instituciones de Crédito de 1932 los bancos extranjeros estaban sometidos a un conjunto amplio de disposiciones restrictivas: no podían recibir depósitos en cuentas de ahorro, emitir bonos de caja o certificados de depósito, sus operaciones crediticias tenían que realizarse sólo con personas o empresas domiciliadas en México, y estaban sujetos a responsabilidad ilimitada, por las operaciones en México, con todos los bienes, inclu-

(NCB) de Nueva York, que había llegado en 1929, fueron los únicos bancos extranjeros que permanecieron en México.[53] El Banco Germánico, se ajustó a la nueva regulación pero, a diferencia del NCB, fue progresivamente perdiendo importancia dentro de la escena bancaria mexicana.[54] Probablemente lo que explica su permanencia fue el hecho de servir como canal para la diplomacia financiera del régimen nacionalsocialista.[55] Sus activos y sus depósitos se habían ya reducido al mínimo cuando fue incautado en 1942 por las autoridades mexicanas como parte de la entrada en guerra contra Alemania.[56]

CONCLUSIONES

La naturaleza originaria de la inversión bancaria europea en México fue muy variada. El London Bank fue concebido como filial mexicana de una empresa unida por lazos federales más que jerárquicos, y que mantenía en Londres el centro administrativo pero gozaba de considerable autonomía, en vista también del estado de las comunicaciones. Por otra parte, el tamaño inicial y la inversión fueron muy reducidos, a raíz de que el London Bank fue el primer banco en establecerse en México, y el único durante dieciséis años. El Banco Nacional Mexicano, en cambio, tomó la forma de una empresa jurídicamente mexicana, con predominio accionario francés pero que involucraba en calidad de accionistas minoritarios a inversionistas mexicanos; y, sobre todo, que se arraigó en México a partir de una negociación con el gobierno federal, dirigida a asentar sus privilegios y obligaciones como banco de gobierno. Ello implicó, desde el principio, un gran tamaño (relativo a la economía mexicana) y recursos adecuados en una escala amplia de operaciones. El Banco Germánico, a su vez, representó un ejemplo de filial clásica de empresa multinacional, estruc-

---

so los de su casa matriz. Su capital mínimo era el doble del requisito para los bancos nacionales y, junto con el Fondo de Reserva y los depósitos, siempre debía estar disponible en México. *Legislación bancaria*, 1957, t. III, pp. 29-40.

[53] Se retiraron Anglo-South American Bank, Bank of Montreal, Canadian Bank of Commerce y Chase Manhattan. Comisión Nacional Bancaria, 1935.

[54] Para 1935 el National City Bank tenía un volumen de operaciones entre tres y cinco veces superior a BGAS en todos los rubros más significativos del balance. Calculado con base en Comisión Nacional Bancaria, 1935.

[55] PAZ, 1997, pp. 27, 65; SCHULER, 1998, p. 51.

[56] Entre diciembre de 1940 y el 1 de enero de 1942 los activos del banco se redujeron en 66%, pasando de 8.2 millones a 2.8 millones de pesos; la mayor parte de la reducción se dio en las existencias de caja, de 5.3 millones a 1.3 millones (—74%). Por otra parte, los depósitos a la vista disminuyeron a una décima parte, de 3.6 millones a 364 000 pesos. Cálculos basados en *Anuario Financiero*, 1940 y 1942.

turada de forma más jerárquica, con una estrategia más definida (la de apoyar a los intereses alemanes), que se posicionó al margen del sistema bancario de concesión federal que se había estructurado en las dos décadas anteriores.

Las tres iniciativas europeas se insertaron en el mercado mexicano en contextos temporales muy diferentes, pero caracterizados por expectativas de expansión económica y estabilidad política: el Segundo Imperio; la alternancia pacífica a la presidencia en 1880 y la apertura de la red ferroviaria; la adopción del patrón oro y la continuidad de Díaz en la presidencia. Lo que fue común en las tres experiencias fue la reversión traumática de tales perspectivas, al cabo de unos años, debido a choques económicos y políticos. La guerra contra el Imperio y la caída de Maximiliano (para el LBM), la profunda crisis fiscal y financiera de 1883-1884 (para el Banco Nacional), la revolución maderista y el golpe huertista (para el BGAS) fueron eventos que representaron un parteaguas, que obligó a cada uno de los tres bancos a redefinir su perfil de actividad y rediseñar su posición en México. La disyuntiva fue entre profundizar la inserción en la economía mexicana, lo que requería mayores capitales y mediaciones políticas, o mantenerse en una posición marginal. El Banco Nacional, que en 1884 aceptó la fusión con otro banco, de capital español y mexicano, optó de inmediato por el primer camino; el London Bank se mantuvo por más de una década en el segundo, trabajando sólo con el sector externo, y luego negoció su autonomización de la sede de Londres y la entrada de socios mexicanos. En ambos casos, tuvo como consecuencia una disminución cuantitativa y cualitativa del control externo y del peso de los accionistas europeos, y el arraigo del control gerencial en México: llevó a Banamex a una acentuada independencia en la gestión, pese a que la mayoría accionaria estaba en el viejo continente, y al London Bank a su transformación en Banco de Londres y México, empresa doméstica.

El caso del Banco Germánico es más alejado y comparte esta trayectoria sólo parcialmente. De forma clara, es evidente que se benefició de algunas externalidades y fue afectado por otras. Lo que lo diferencia es que su momento de mayor crisis fue superado, después de 1917, gracias al hecho de que la política carrancista había desarticulado el sistema bancario de concesión federal, al que BGAS no pertenecía; de esta manera, pudo disfrutar junto a una patrulla de otras instituciones bancarias, de la confianza exclusiva de ahorradores y de los que disponían de liquidez. Su auge se fue extinguiendo en la medida en que el regreso a condiciones de estabilidad financiera en los años veinte lo desplazaron de esta posición extraordinaria. Luego, una concentración de choques externos e internos, tales como la crisis de 1929, la legislación bancaria muy restrictiva de 1932 y el nuevo régimen del comercio alemán, le restaron espacios y lo confinaron en la periferia del sistema bancario. Su desempeño posterior estuvo, tal vez, más ligado a circunstancias políticas y diplomáticas.

En conjunto, la experiencia de los bancos e inversiones bancarias europeas en México fue débil y errática, si la contrastamos con lo que aconteció en otros países latinoamericanos. Contrariamente a lo que la tradición nacionalista ha planteado, no nos parece que esto haya representado una ventaja para la economía mexicana y el sistema bancario, caracterizado por la presencia de tasas elevadas de concentración y distorsión en el siglo XX, debido también a la escasez de competencia y la naturaleza endogámica de los grupos financieros.

SIGLAS

AH-Bbanamex Archivo Histórico de Banamex, México, D.F.
AL Archivo Limantour, Condumex, México, D.F.

BIBLIOGRAFÍA

ANAYA, Luis
2002 *Colapso y reforma. La integración del sistema bancario en el México revolucionario, 1913-1932*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas-M.A. Porrúa.

Annual Statement
Annual Statement of the Trade of the United Kingdom, Londres, Her Majesty's Stationery Office.

Anuario Financiero
Anuario Financiero de México (1940-1942), México, Asociación de Banqueros.

Banco Nacional de México
1934 *Quincuagésimo Aniversario*, México, Editorial Cultura.

Banca Serfin
1990 *125 años de la Banca Serfin*, México.

Banker's Magazine
Banker's Magazine (1864-1896), Londres.

BAZANT, Jan
1968 *Historia de la deuda exterior de México*, México, El Colegio de México.

Boletín Financiero y Minero
Boletín Financiero y Minero de México (1908-1913, 1919-1933).

CARMAGNANI, M., A. HERNÁNDEZ y R. ROMANO (coord.).
1999 *Para una historia de América. Los nudos*, México, El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, vol. I.

Cien años de banca
1964 *Cien años de banca. El primer centenario del Banco de Londres y México, 1864-1964*, México, s.p.i.

CLAY, Christopher
1990 "The Imperial Ottoman Bank in the Late Nineteenth Century: a Multinational "National" Bank?", en JONES, 1990.

Comisión Nacional Bancaria
1926-1935 *Boletín e Informes*, México, Talleres Gráficos de la Nación.

COTTRELL, Peter
1991 "The Coalescence of a Cluster of Corporate International Banks, 1855-1875", *Business History*, vol. XXXIII.

DAHL, Victor
1962 "Business Influence in Anglo-Mexican Reconciliation of 1884", *Inter American Economic Affairs*, vol. XVI, núm. 1.

Department of Overseas Trade
1923 *Report on the Economic and Financial Conditions in México*, Londres, His Majesty's Stationery Office.

Departamento de la Estadística Nacional
1924 *El Progreso de México*, México.

Daily Consular
1911 *Daily Consular and Trade Reports* (3 vol.), Washington, Department of Commerce.

DELGADO, Ricardo
1964 *Las primeras tentativas de fundaciones bancarias en México*, Guadalajara, s.p.i.

Diario Oficial
Diario Oficial, México, 1870-1891.

DIOURITCH, George
1909 *L'expansion des banques allemandes a l'étranger*, París.

Economista Mexicano
Economista Mexicano (1896-1913), México.

The Economist
The Economist (1868-1897), Londres.

HEATH, Hilary Joy
1989 "Los primeros escarceos del imperialismo británico en México: las casas comerciales británicas, 1821-1867", *Historias*, núm. 22, pp. 77-90.

Investigation of Mexican Affairs
1919 *Investigation of Mexican Affairs* (2 vol.), Washington, Government Printing Office.

KATZ, Friedrich
1982 *La guerra secreta en México* (2 vol.), México, Era.

JONES, Geoffrey
1993 *British Multinational Banking 1830-1930*, Oxford, Clarendon.

JOSLIN, David
1963 *A Century of Banking in Latin America*, Londres, Oxford University Press.

LAFRANCE, David

1986 "Germany, Revolutionary Nationalism and the Downfall of President Madero: the Covadonga Killings", *Mexican Studies*, vol. 2, núm. 1, pp. 39-82.

Legislación Bancaria

1957 *Legislación Bancaria* (3 t.), México, Secretaría de Hacienda.

LOUGH, William

1915 *Banking Opportunities in South America*, Department of Commerce, Special Agent Series n. 106, Washington, Government Printing Office.

LOZANO, José María

1873 *Derecho hipotecario comparado*, México, J.M. Aguilar Ortiz.

LUDLOW, Leonor

1990 "El Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano: radiografías sociales de sus primeros accionistas, 1881-1882", *Historia mexicana*, vol. XXXIX, núm. 4, pp. 979-1027.

1998 "La disputa financiera por el Imperio de Maximiliano y los proyectos de fundación de instituciones de crédito (1863-1867)", *Historia Mexicana*, vol. XLVII, núm. 4.

LUDLOW, Leonor y Carlos MARICHAL (coord.)

1986 *Banca y poder en México*, México, Grijalbo.

LUDLOW, Leonor y Carlos MARICHAL (comp.)

1998 *La banca en México, 1820-1920*, México, Instituto Mora-El Colegio de México-Universidad Nacional Autónoma de México-El Colegio de Michoacán.

MCCALEB, Walter

1920 *Present and Past Banking in Mexico*, Nueva York, Harper and Brothers

MARICHAL, Carlos

1988 *Historia de la deuda externa de América Latina*, Madrid, Alianza Editorial.

2004 "Influences francaises sur la formation de la Banque Mexicaine: Le Banco Nacional de México, 1884-1914", *Economies et Societes*, Serie "Histoire economique quantitative", núm. 31, 6, pp. 1097-1118.

MARICHAL, Carlos (coord.)

1995 *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1880-1930*, México, Fondo de Cultura Económica.

MARICHAL, Carlos y Gail TRINER

2001 "European Banks in Latin America in the Late Nineteenth and Early Twentieth Century: The Cases of Brazil and Mexico – A Story of Diversity", en M. POHL, T. TORTELLA and Herman VAN DER WEE.

MAURER, Noel

2002 *The Power and the Money. The Mexican Financial System, 1876-1932*, Stanford, Stanford University Press.

Mexican Financier

Mexican Financier (1884-1896), México.

Mexican Yearbook
Mexican Yearbook (1908-1913), Liverpool.

PAZ SALINAS, María Emilia
1997 *Strategy, Security and Spies: Mexico and the U.S. as Allies During World War II*, University Park, Pennsylvania University Press

POHL, M., Gabriel T. TORTELLA y Herman VAN DER WEE
2001 *A Century of Banking Consolidation in Europe: The History and Archives of Mergers and Acquisitions*, Ashgate, Aldershot.

RIESSER, Jacob
1911 *The Great German Banks*, Washington, National Monetary Commission.

RIGUZZI, Paolo
1992 "México, Estados Unidos y Gran Bretaña, 1867-1910: Una difícil relación triangular", *Historia Mexicana*, vol. XLI, núm. 3, pp. 365-436.
1999 "El mercado financiero en México, 1880-1925: las razones de una ausencia", en CARMAGNANI M., HERNÁNDEZ A. y R. ROMANO (coord.).

Semana Mercantil
Semana Mercantil (1889-1896), México.

SCHULER, Friedrich
1998 *Mexico between Hitler and Roosevelt. Mexican foreign relations in the age of Lázaro Cárdenas, 1934-1940*, Albuquerque, N.M., University of New Mexico.

STONE, Irving
1987 *The Composition and Distribution of British Investment in Latin America, 1865 to 1913*, Nueva York, Garland Publishing.

TISCHENDORF, Alfred
1961 *Great Britain and Mexico in the Age of Porfirio Díaz*, Durham, University of North Carolina Press.

VON MENTZ, Brigida (comp.)
1988 *Los empresarios alemanes, el Tercer Reich y la oposición de derecha a Cárdenas*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

YOUNG, George
1992 "German Banking and German Imperialism in Latin America in the Wilhelmine Era", *Ibero-Amerikanisches Archives*, 1-2.
1995 "Los bancos alemanes y la inversión directa alemana en América Latina, 1880-1930", en Carlos MARICHAL (coord.).

WILKINS, Mira
1998 "The Free-Standing Company Revisited", en Wilkins M. y Harm Schroter (ed.), *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford, Oxford University Press.

8. DEL BANCO ALEMÁN TRASATLÁNTICO AL BANCO MEXICANO DE COMERCIO E INDUSTRIA. SINDICATOS FINANCIEROS INTERNACIONALES AL FINAL DEL PORFIRIATO, 1902-1927

LUIS ANAYA MERCHANT
Universidad Autónoma del Estado de Morelos

Este trabajo estudia la formación, el desempeño y la quiebra del Banco Mexicano de Comercio e Industria (BMCI). El primer apartado revisa su origen, ocurrido tras la transformación de la sucursal mexicana del Banco Alemán Trasatlántico (dependiente y filial del Deutsche Bank) en 1906. Origen que implicó la sindicación de intereses y capitales germano-estadunidense-mexicanos; una alianza singular, olvidada y no repetida por efecto de las guerras mundiales. El apartado segundo explora el desarrollo organizacional del BMCI y su ajuste a la legislación mexicana, lo que sin duda restringiría sus expectativas de expansión. El tercero atiende su comportamiento ante la inestabilidad económica de 1907-1908. El cuarto revisa los obstáculos creados por el deficiente marco regulatorio. Luego se evalúa la eficacia del sindicato confrontando su desempeño en la inestabilidad político-económica que acompañó a la primera guerra y a la revolución mexicana. Por último señalamos un inesperado y peculiar problema en el que se vio envuelto antes de formalizar su desaparición (1925).

1. EL DEUTSCHEN UEBERSEEISCHEN BANK

Si bien los intereses alemanes en México encuentran sus orígenes en el comercio de importación de mercancías europeas y norteamericanas al comienzo del XIX;[1] su consolidación sólo ocurrió con el singular ascenso político alemán. En 1872, "la unificación" creó la atmósfera para que en Berlín se diseñase una estrategia de expansión financiera. El Banco Alemán Trasatlántico y el Banco Germánico de la América del Sud fueron dos de sus frutos: su intención era introducir —en el comercio exterior— la paridad alemana con independencia de los predominantes bancos ingleses.[2] El primer puerto de los intereses ale-

[1] VON MENTZ, 1982.

[2] Para esta intención y seguir la historia bonarense, véase POHL, 1987; MARICHAL y RIGUZZI, 2002, comparten un punto de vista similar.

manes fue Asia, pero el fracaso de un par de experimentos motivó el giro hacia la economía más prometedora de Sudamérica: Argentina. En 1872 se fundó en Buenos Aires, el Deutsch-Belgische La Plata Bank, pero éste repitió la suerte asiática: quebró. Transcurrió más de una década para que el Deutsche Bank, bajo la insistencia del Ministerio de Asuntos Exteriores del Imperio Alemán, reemprendiera otra fundación del Trasatlántico; de nuevo el eje de la avanzada sería Argentina, cuya economía era aún la más importante del subcontinente. Las circunstancias de los años ochenta fueron más propicias y en éste segundo experimento se extendieron las operaciones a Bahía Blanca y Córdoba. La red creció con otros posicionamientos estratégicos en México (1902), España (1904), Perú (1905), Bolivia (1905) y Brasil (1911). Así, al inicio del siglo XX los sistemas del Trasatlántico y el del Banco Germánico de la América del Sud contaban con una amplia y similar red de sucursales. El Germánico operó en México hasta el comienzo de los años treinta, mientras que en Sudamérica ambos trabajaron hasta bien entrado el siglo.

En los años noventa México mejoró sus condiciones ante la inversión financiera extranjera. La casa alemana Bleichroeder había colaborado en ese proceso con cinco empréstitos al gobierno mexicano entre 1888 y 1904; en uno de éstos (1899) el Deutsche Bank (DB) y el Dresdner Bank participaron directamente.[3] Con esta experiencia maduró la idea del traslado de sus filiales a México, respectivamente, el Trasatlántico (BAT) y el Germánico. Tenían, claro, "la intención expresa de financiar el comercio exterior" alemán[4] y, por supuesto, la de vigilar el modo como el gobierno empleaba sus empréstitos.

El responsable de la primera administración del BAT fue el cónsul del Imperio Alemán, Pablo Kosidowski, personaje cuya trayectoria recuerda la de los primeros comerciantes-banqueros alemanes que llegaron al país. El siglo XIX vio a personajes como él, o F. Schneider, o S. Benecke hacer prosperar sus casas bancarias.[5] Desde su misión consular, Kosidowski vigilaba los negocios de los súbditos teutones y cuidaba las buenas relaciones con el gobierno, en especial con José Y. Limantour, ministro de Hacienda, cuya influencia era decisiva en la apertura y perspectiva de las empresas. Diversos testimonios constatan su interés por crear un clima de confianza. Los viajes del ministro a Europa facilitaron la oportunidad para que el cónsul procurase establecer contactos directos entre él y Roland Lücke,[6] uno de los directores del DB y "el hombre de-

[3] BAZANT, 1995, p. 158. El monto global de los préstamos rondó los 10 millones de libras.

[4] KINDLEBERGER, 1984.

[5] De hecho Benecke también fue cónsul imperial, véase VON MENTZ, 1982.

[6] Kosidowski a José Y. Limantour, abril 21 de 1899, CEH-Condumex, CDLIV, r. 8.

trás de la expansión" financiera alemana en Latinoamérica.[7] En otra visita (1903), Lücke conoció a Luis Camacho, Eduardo Meade y Enrique Creel, miembros de la Comisión Mexicana de Cambios Internacionales, quienes lo familiarizaron aún más con la economía mexicana.

Un nuevo viaje (1904) de Limantour a Europa constata las altas expectativas que existían entre importantes empresarios alemanes, como F. Krupp. Afirmaciones posteriores del ministro dejan ver el creciente interés por ampliar los negocios bilaterales y el destacado papel que jugó el DB.[8] Por lo demás, los negocios registraban un claro crecimiento desde los años noventa.[9] No es entonces exagerado afirmar que al primer lustro del siglo XX había una atmósfera muy favorable en la relación financiero-comercial de México y Alemania y que ésta se extendía a la diplomacia, la milicia, la tecnología y el ámbito cultural.

La fundación del BAT en 1902 era una manifestación de esa tendencia. Sin embargo, persistía cierta cautela; las razones que la explican pueden ligarse tanto a una deficiente comprensión de ambas partes como a una asincronía de los procesos comerciales y diplomáticos. Entre los alemanes se veía a México como un país-satélite de Estados Unidos. Desde luego, sus recientes incursiones en Cuba, Puerto Rico y Centroamérica redondeaban la hegemonía estadunidense en el área. Ésta era contrabalanceada por el gobierno de Díaz con un intrincado juego diplomático en el que los antiguos adversarios europeos (Inglaterra, Francia y España) tenían un papel relevante. Por su desarrollo tardío, Alemania, con la que México nunca tuvo enfrentamientos y cuya imagen pública era positiva, fue la última potencia que aprovechó el deseo porfirista de diversificar las inversiones extranjeras.

Las noticias del funcionamiento de la sucursal del BAT en México entre 1902 y 1906 son muy fragmentarias y contribuyen poco a aclarar los motivos de la fusión. Pese al hiato, es claro que el DB estaba insatisfecho por el lento progreso de sus negocios en México; no era un buen competidor ni participaba en la ampliación de los negocios de los residentes alemanes. Es posible que el Ministerio de Asuntos Exteriores del Imperio sugiriera la transformación de

[7] GALL, 1999.

[8] En 1905 fue evidente para el DB que Limantour alentaba "la buena voluntad del gobierno", véase, *e.g.*, James Walker a R. Lücke, febrero 17 de 1906, DB-BAT, S-3702.

[9] En 1894, Limantour contrató un crédito por 170 000 libras esterlinas con el Dresdner Bank para la terminación de obras del ferrocarril de Tehuantepec, *Memoria de Hacienda y Crédito Público*, 1893-1894, p. 394. Posteriormente, Limantour firmaría la conversión de la deuda de 1899 en Berlín; tres de las casas contratantes eran alemanas: el Deutsche Bank, el Dresdner Bank y S. Bleichröeder; J.S. Morgan (Londres), J.P. Morgan (Nueva York) y el Banco Nacional de México, eran los otros miembros del sindicato, DE MARÍA Y CAMPOS, 1998.

la sucursal, pero lo cierto es que en 1905 inversionistas del DB ya discutían la necesidad de modificarla en un banco de mayor presencia y caudales.[10] Además, el DB conoció el interés de Speyer & Co.[11] (casa con relaciones en el mundo financiero británico, experiencia con manejo de bonos mexicanos en Estados Unidos y raíces alemanas)[12] en fundar un banco en México y el de Limantour en inyectar recursos frescos a la economía mexicana; esto redondeó un marco propicio en el que el DB buscó incluir los cambios de su sucursal. Así que la transformación coincidía con este marco y era alentada por el interés de un reposicionamiento racional más acorde con el crecimiento de las operaciones alemanas.

Gracias a sus experiencias en Asia y Sudamérica, el DB entendía que para alcanzar con certidumbre escalas más rápidas de inversión y recuperación de utilidades debía asociarse con otros inversionistas; ello reduciría riesgos y daría credibilidad a sus operaciones. Desde luego, la búsqueda de socios confiables y la generación de compromisos creíbles también podría interpretarse como un gesto de ratificación de sus percepciones políticas. De cualquier modo, al presentarse la alternativa de integrar a socios mexicanos, el DB sumó a accionistas del Banco Nacional de México, el más importante del país y el más estrechamente vinculado a las altas esferas del poder político.

2. LA TRANSFORMACIÓN DEL BANCO TRASATLÁNTICO

Dos personajes marcaron el inicio de la transformación de la sucursal del BAT en México: su antiguo director, Pablo Kosidowski y James Walker, el hombre de confianza de Roland Lücke, quien negoció con Limantour, Speyer & Co., los residentes alemanes y los banqueros mexicanos.

En el segundo semestre de 1905, después de discutir personalmente con

[10] KATZ, 1982; sugiere que intereses alemanes intentaban hacer de México un *títere* para tensar las relaciones con Estados Unidos sin lanzar un desafío directo. Aunque esta hipótesis podría enlazarse con este trabajo, también podría ser cuestionada por éste. Parece enlazarse en tanto el Ministerio de Asuntos Exteriores presionó la decisión de ampliar los canales de inversión financiera en México, lo que brindaría mayores oportunidades para crear operaciones encubiertas. Sin embargo, esta línea se puede cuestionar por el hecho de que la transformación del BAT asimiló a inversionistas norteamericanos y mexicanos, lo que le permitía monitorear cualquier género de intereses espurios. Además tal vinculación deja de lado la evidencia documental que rodea el carácter aleatorio de las negociaciones y el que siguió a la fusión. De modo que la hipótesis queda aún por investigarse.

[11] *Cf.*, S-DB, S-3702, "Originalkorrespondenz Bankprojecte im Orient", diciembre 7 de 1905.

[12] Más aún, el DB participó durante esa época en negocios con su filial alemana, el Frankfurt Lazard Speyer-Ellisen, *e.g.*, el Zentralamerica-Bank; véase POHL, 1987, p. 53.

Lücke su percepción del negocio y de consultar con James Speyer en Nueva York, para Walker se hizo evidente que la participación de un grupo de accionistas mexicanos era indispensable.[13] Se esquivaba la dependencia respecto de los bancos británicos y franceses pero era necesario respaldarse en socios mexicanos. Con este acuerdo, Walker regresó a México al iniciar 1906 para negociar con Limantour, Pablo Macedo, alto directivo del Banco Nacional de México y vicepresidente de la Comisión de Cambios y Moneda, y Hugo Scherer, también socio de Nacional, dueño de una exitosa casa bancaria y cuyos contactos germanos lo volvían pivote central de los acuerdos. Walker también se entrevistó con otros connotados empresarios mexicanos y alemanes y con Don Pablo Kosidowski, por quien conoció de cerca (al menos así lo afirmó) "el estado de los negocios" de la sucursal mexicana del BAT.

En esos encuentros se delineó el primer borrador de los estatutos del nuevo banco. Pero la estancia de Walker también fue significativa por coincidir con una buena reacción de la economía mexicana al incorporarse al patrón oro (lo que ofreció estabilidad cambiaria a las inversiones extranjeras); sus observaciones fueron reportadas a Berlín y Nueva York como argumentos en favor de agilizar el establecimiento del banco. Walker subrayó, *e.g.*, que durante el último año se hubiese incrementado el capital nominal del sistema bancario mexicano en 30 millones de pesos, que la economía absorbió rápidamente pese a que no medió ninguna reducción en las tasas de interés ni existiesen reglas menos estrictas en el mercado del dinero respecto a 1904.[14] Parecía que los sobresaltos financieros de 1902 habían quedado atrás y que la economía mexicana se preparaba a despegar afianzada en una sólida estabilidad política. En su percepción el futuro era prometedor, por lo que había que apresurar el negocio. Además, por la intervención de Macedo y Limantour, maduró un nuevo rótulo literalmente neutro: Banco Mexicano de Comercio e Industria. Título que cambiaba mucho el sentido pensado originalmente por Walker: The Mexican Bank of New York and Berlin;[15] aunque, claro, este rótulo definía mejor la idea primigenia del negocio: fundar el banco sólo con capital alemán y estadunidense.

Ya bautizado, allanado el camino por "la buena voluntad del gobierno", por el rápido progreso de la economía y con los documentos traducidos, el DB y Speyer & Co., deliberaron en torno de detalles. Su atención se desplazó a

[13] Lo que se alude en correspondencia de Speyer al Secretariät del DB de febrero 6 de 1906, *Ibid.*

[14] Cfr., James Walker a L. Lücke, febrero 17 de 1906, DB-BAT, S-3702.

[15] James Walker a L. Lücke, julio 13 de 1905, DB-BAT, S-3702. Hubo la propuesta de llamarlo: "German-American" Bank, pero Walker opinó: "no suena bien en los Estados Unidos". En contraste, la mención de las capitales financieras sugería en forma más suave y elegante el interés de un despliegue armónico del capital germano-estadunidense.

los puntos operativos: la integración del Consejo Directivo, el tipo de concesión asignado (banco refaccionario) por la legislación mexicana, la negociación del monto del capital inicial, y los privilegios que podrían gozar. Desde luego, la naturaleza trilateral del capital, que exigía establecer un consenso aceptable por todas las partes, añadía su ingrediente de complejidad.

Al integrar el Consejo, la parte alemana manifestó su interés por preservar la experiencia de Kosidowski e incorporar al leal Walker. Las negociaciones facilitaron la eliminación de los reparos con los que Walker vio inicialmente al cónsul y pronto pareció trabajar con él en "completa armonía".[16] Speyer & Co. no objetó que el banco fuera administrado por los impulsores del proyecto, pero sí aclaró que tenía derecho sobre "el puesto de Walker"; así, prefirió dejar abierto el nombramiento del subgerente pues se reservaba el derecho de designarlo.[17] En conjunto, el planteamiento era aceptable a Speyer porque sabía que posibles desacuerdos o decisiones erróneas podrían corregirse en el comité de directores, de ahí que le preocupara más la conformación de éste.

A pesar de ser y saberse el socio menor (con una suscripción de tres millones de pesos que incluía la suscripción de "varios directores"[18]) y último de la operación, en el Nacional de México se entendía que su participación agregaba un valor a la operación global; habían, *e.g.*, organizado a los accionistas alemanes residentes en México. En principio, el Nacional solicitó que Hugo Scherer fungiera como "arbitro" (léase, auditor) de la sucursal del Trasatlántico, lo que la nueva administración (léanse, Kosidowski) rechazó.[19] La habilidad de Kosidowski mostró entonces sus límites. Su rechazo adquirió nuevas dimensiones cuando Scherer, el socio del Nacional que más aportó al nuevo banco (750 000 de pesos), criticó "la [mala] condición de los libros del Banco Trasatlántico y el insatisfactorio estado de cuentas entregado a la nueva institución".[20] Pronto se

[16] *Ibid.* Von Wangenheim, el ministro alemán en México, fue reticente a impulsar el proyecto del BMCI y, al parecer, sólo la diplomática intervención de Kosidowski lo convenció de apoyarlo. Este tipo de intervenciones le ganaron el favor de Walker, quien comentó a Lücke: "Don Pablo [Kosidowski] had opened his mind." Además, contaban con el estímulo de 25 000.00 "dólares mexicanos"; pero con una diferencia: el contrato de Kosidowski se fijó en un año con posibilidad de ampliarse, mientras el de Walker era por tres y su salario podía subir desde el primero.

[17] Memo de Bergmann (asesor de James Speyer) al DB, marzo 24, 1906, DB-BAT, S-3702.

[18] Walker a Lücke, mayo 2 de 1906, DB-BAT, S-3702. 1 250 000 de pesos de una bolsa formada principalmente por empresarios alemanes residentes en México y por otros accionistas del Nacional, mientras que el millón restante se contabilizaría a los activos de este último.

[19] *Ibid.* Kosidowski insistió en que la sucursal se integrara considerando el balance de activos que él mismo había preparado. Y el citado arbitraje refería este punto.

[20] Inspecciones posteriores confirmarían los dichos de Scherer que, sin embargo, él no tuvo oportunidad de verificar directamente. Henry Rublender de Speyer & Co., al Secretariado del DB, noviembre 15 de 1906, DB-BAT, S-3705.

erigió no sólo como árbitro-auditor sino que también propició un desplazamiento de los asuntos hacia terrenos que parecían implicar más ventajas para el Nacional, tales como negociar la participación de las comisiones por utilidades, mayor énfasis en la libertad de los miembros para disolver o renovar el sindicato en el plazo de dos años y la ocupación de la gerencia por un miembro del consejo de administración del Banco Nacional. Se podrían mencionar más motivos de tensión, pero lo cierto fue que al final de junio, Kosidowski rehusó el puesto que había aceptado en marzo. Ello inquietó momentáneamente a Lücke; pensó que la separación de Kosidowski enajenaría a los residentes alemanes de participar en la inversión, pero Walker lo tranquilizó; la participación de la colonia alemana estaba asegurada gracias al fino trabajo de Scherer, quien alentó mayores expectativas de las ya depositadas en él, asegurando a Speyer aguardar la primera "oportunidad para invitar a nuestro banco (BMCI) para unírsenos en una gran transacción financiera".[21]

Otro par de asuntos torales se trataron a mediados de 1906: las obligaciones derivadas del contrato y el capital inicial que se invertiría. Walker llamó tempranamente la atención sobre estos delicados asuntos. En términos del capital preocupaba el artículo II de la Ley General de Instituciones de Crédito, pues obligaba al sindicato a exhibir 50% de la suscripción inicial para constituir el banco. Al principio se discutió si ésta sería de 10 millones ó 20 millones y, en consecuencia, si serían 5 ó 10 los que se exhibirían. Walker proponía la suscripción de la suma más alta para aprovechar la expansión de la economía mexicana; además, observó que no convendría solicitar (como lo exigía la ley) un nuevo permiso a la Secretaría de Hacienda para incrementar el capital en el caso (como él esperaba) de requerirlo. No obstante la opinión de Walker, el DB mantuvo su cautela y decidió abrir el negocio exhibiendo solo 5 millones de pesos. Una razón para adoptar una posición cauta descansaba en las obligaciones que les imponía pertenecer a la categoría de los bancos "refaccionarios" y, en especial, a la cláusula XVIIIa contractual, que obligaba al BMCI a cumplir con un monto mínimo de préstamos "refaccionarios" cinco años después de su fundación. Este mínimo era igual al 50% del capital pagado. Un monto que a Speyer & Co. le parecía "imposible de cumplir en tiempos de crisis... e injusto para los tiempos normales".[22] Y que el DB también rechazó interpretándolo como "un tipo de arancel".[23] A la par de su

[21] Nueva York, Speyer & Co., al Secretariado del DB, noviembre 30, 1906, DB-BAT, S-3705. Desde luego, antes de que iniciara operaciones el BMCI (al parecer por comentarios de Limantour), se especuló sobre la posibilidad de trasladar la cuenta de la Compañía de los Ferrocarriles Nacionales a la cartera del nuevo organismo.

[22] Speyer & Co., Memorándum, marzo 10 de 1906, DB-BAT, S-3702.

[23] Véase, C. Bergmann al Secretariado del DB, abril 27, 1906, DB-BAT, S-3702.

unánime rechazo urgieron a Walker a aclarar con detalle el sentido del punto y a negociarlo con el Ministerio de Hacienda. De hecho Walker ya lo había adelantado como un punto central, delicado e incomprendido de la negociación. Walker pareció mostrar sus aptitudes como negociador al obtener una importante reducción de Limantour: el monto mínimo sería 25% y no 50% del capital pagado a partir del quinto año. Además, sostuvo una sutileza en la interpretación de la obligatoriedad de los préstamos refaccionarios; que la obligación no sería forzable si el capital pagado no alcanzaba el monto de 10 millones de pesos al quinto año (1911).

Finalmente, el 27 de julio de 1906, Rafael Núñez, subsecretario de Hacienda, Walker, Albert Fricke y Martin Ribon, en representación de Richard Schuster, alto directivo del DB, firmaron el contrato que dio apertura oficial al BMCI.[24] El día era de fiesta y las disputas por su control y el desencuentro de intereses aún no se manifestaban con toda su fuerza. Pero Hugo Scherer se encargó de avivarlos. En octubre, ya lograda la remoción de Kosidowski, escribió a Speyer y al DB, tachando de grave error el haber fundado el BMCI sobre la estructura del BAT:

> los libros y cuentas del extinto Banco Alemán están en un estado tal como el que nunca antes he visto en mi vida y todos los alemanes que conforman el Consejo [en México] están temerosos de que la gente aquí llegué a tener una pésima idea del modo alemán de llevar la contabilidad.[25]

En su auditoria destacó una contradicción subyacente: ¿cómo podría creerse en Kosidowski y Fricke si en el pasado sólo habían enviado "balances limpios" a Berlín? Además de sus cuestionamientos confidenciales, Pablo Macedo y Walker recomendaron nuevas auditorias al BAT, lo que sin duda motivó dudas entre los accionistas germano-estadunidenses. La doble contabilidad ya no podía ser ocultada, evidentemente tampoco era deseable continuar con las viejas malas prácticas que la generaban; pero, más aún: ¿cómo podrían ser corregidas si el personal del BMCI era el mismo que había trabajado para el BAT?

[24] Roberto Núñez, subsecretario de Hacienda, notificó a Limantour (*cf.*, CEH-Condumex, CDLIV, r. 37, agosto 16 de 1907) la aprobación de la Escritura Social y que la suscripción de los 5 000 000 de pesos se esperaba para el 1 de septiembre. La noticia del capital fresco era positiva para el sistema bancario.

[25] Cfr. Scherer a (presumiblemente) R. Lücke, octubre 19, 1906, DB-BAT, S-3705. Otros documentos del mismo expediente confirman las críticas de Scherer.

3. ¿LA INESTABILIDAD?: 1907-1908

A los problemas derivados de haber montado al BMCI sobre una mala estructura organizacional, de pagar altos gastos a la gerencia (por ser una organización de reciente creación y porque era ineficiente) se sumarían los de su división y los de la incertidumbre económica que trajo la crisis norteamericana de 1907. Ésta se combinó en México con algunos pánicos bancarios ligados, en su origen, más a problemas internos que a causas externas y que impactaron de diversos modos al resto del sistema.[26]

Un caso paradigmático de la diversidad del impacto lo ejemplifica el propio BMCI. En principio porque al final de 1906 discutió ampliamente la necesidad de modificar sus sistemas contables al tenerse plena conciencia de que el sistema heredado por el BAT era oneroso e ineficiente. De esta manera, y aunque la nueva contabilidad todavía padecería de algunos defectos, se convirtió en un mejor instrumento de observación del estado interno de los negocios y, consecuentemente, de prevención ante los impactos que se manifestarían posteriormente.

A pesar de los problemas heredados, no hay duda de que en el BMCI se tomaban decisiones esperando un futuro favorable. Un buen ejemplo de la confianza se observa en la decisión de construir su propio edificio. Ésta se tomó en noviembre de 1906 y se sostuvo a lo largo del año de la crisis, 1907. Por su costo, los proyectos elaborados y por su ubicación (sito en Cadena 5, frente a las residencias de Porfirio Díaz y Hugo Scherer), el nuevo edificio no sólo era una inversión, era un símbolo del prestigio y solidez que se deseaba proyectar para el BMCI.[27] ¿Qué otra razón habría para ejecutar una erogación tan importante en un momento tan aparentemente malo? En este escenario, las utilidades líquidas que reportó Walker para el primer ejercicio (casi 132 000 pesos), respaldaban la inversión y ofrecen una respuesta. Así, los recursos generados del primer ejercicio facilitaban la decisión de inaugurar nuevos espacios e imágenes para el proyecto.

Fue más en un sentido paradójico que el BMCI resultó afectado por la inestabilidad de 1907: dada su intención de ganar una posición relevante en el mercado adoptó una actitud liberal cuando el resto del sistema bancario se

[26] Respecto al impacto diferenciado de esta crisis, véase ANAYA, 2002.

[27] H. Scherer propuso la conveniencia de comprar a Ernesto Pugibet el lote de Cadena 5, mismo que fue tasado en 260 000 pesos. Los arquitectos Carrera y Hastings diseñaron un edificio neoclásico de tres pisos (originalmente se pensó que el tercero sería ocupado como residencia del gerente) que fue evaluado por su colega Mauricio Campos. Al parecer, Campos sugirió la posibilidad de construir un 5° piso. Hacia el final de 1907 se decidió el proyecto definitivo con una "fachada más ligera y sencilla, y simplificando las ornamentaciones interiores originales", véase, DB-BAT, S-3716.

desplazaba en sentido inverso. Espontáneamente el sistema bancario porfiriano reaccionó ante los problemas de ese año con una política prudencial que retroalimentó la depresión aunque, como se puede corroborar ampliamente en la prensa de la época, el mercado continuó demandando créditos. En poco tiempo la demanda se convirtió en clamor generalizado. No obstante la necesidad de financiamiento fueron pocos los intermediarios que la satisfacieron. A su vez la Secretaría de Hacienda reaccionó tardíamente (1908), reformando el marco legal y promoviendo una nueva sindicación de intereses en la Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Agricultura.

Uno de los pocos bancos que decidió conceder préstamos en 1907 y 1908 fue el BMCI. Su política constituyó casi una excepción que acompañaron sólo un par de bancos emisores provinciales (el Mercantil de Veracruz y el de Nuevo León) que expandieron su cartera. Vale señalar que incluso en esta línea la conducta del BMCI parecía más arriesgada, pues carecía del instrumento de la emisión; un instrumento al que todavía en 1907 muchos banqueros percibían como el eje de su negocio. Una comparación más relevante debería hacerse con otro banco refaccionario, el Banco Central (con el que solía compararse el BMCI), pero éste no podía responsablemente abrir nuevos créditos, dado que tenía múltiples compromisos con bancos en riesgo.

Al margen de estas anotaciones, al comienzo de 1908 aún no se observaban demasiados problemas. Su reporte de "pérdidas y utilidades" fue enviado a Berlín y a Nueva York sólo para consensar porcentajes en la distribución de utilidades. Speyer & Co. felicitó al BMCI por sortear "la falta de confianza" que abrumaba a la economía norteamericana, pero no omitió recomendar una actitud más moderada.[28] Y si bien el comienzo del año no trajo desórdenes financieros graves, sí implicó el inicio de un velado y estratégico duelo por el control del BMCI. Este inició con un anuncio de Scherer: renunciaría al Consejo Directivo "en vista del poco aliento y asistencia que recibe el BMCI de nuestros asociados externos y de que nuestras expectativas han probado ser completamente fallidas... lo que hará muy difícil dar a nuestro Banco [como lo requiere] un ímpetu más grande".[29] Descontada la incertidumbre de la crisis no era claro a qué obedecía el abrupto cambio de expectativas mostrado por Scherer. Claro, James Speyer se apresuró a tranquilizarlo; le recordó lo difícil que había sido 1907 y que nadie había facilitado el crédito; además, le reiteró su relevancia e insustituibilidad en la empresa.[30] Sólo el tiempo pareció disipar el sentido del gesto. Scherer actuaría como el principal intermediario

[28] Para la "cuenta" y sus respuestas del DB y Speyer & Co., véase, DB-BAT, S-3706.

[29] Scherer a Speyer, marzo 10, 1908, en DB-BAT, S-3706.

[30] J. Speyer a Scherer, marzo 23, 1908, en DB-BAT, S-3706.

ante el DB y Speyer & Co., para lograr que el BMCI participara como socio en la fundación de la Caja de Préstamos.

Organizada con el auspicio de la Secretaría de Hacienda, la Caja se creó con fondos del Banco Nacional, del de Londres y México, del Central y del BMCI. Y como ésta sería un banco refaccionario, cabe preguntar ¿por qué el BMCI se interesó en crear un nuevo competidor? Varias respuestas plausibles pudieron combinarse en la decisión. La primera es política y concierne a gestiones de Scherer —en acuerdo con Limantour— ante los accionistas extranjeros. En esta línea, la invitación al BMCI se presentó como un reconocimiento especial al BMCI y una carta de membresía a un club selecto, del que se derivarían ventajas económicas y la posibilidad de acceder a tratos preferenciales en caso de que ocurriesen problemas. De hecho y a pesar de la apariencia engañosa de su membrete, la misión principal de la Caja fue, como lo comentó Limantour a John Brittingham, refinanciar a bancos en riesgo convirtiendo sus deudas de corto plazo en plazos más largos con intereses más bajos. Limantour fue muy claro: la Caja tenía,

> entre otros objetos, precisamente el de absorber los préstamos á 2 y 3 años hechos por los bancos refaccionarios en los términos de la ley de junio último, y dichos bancos podrán por medio del endoso obtener cuantos fondos necesiten para dar abasto a su *clientela seria*, y ganar la diferencia de rédito entre el tipo de 7% que carga la Caja de Préstamos y el tipo de rédito del préstamo refaccionario hecho por el Banco.[31]

Naturalmente, el BMCI se contaba entre esa "*clientela seria*". De manera que integrarse al proyecto de la fundación de la Caja no implicaba sólo un gasto o gestar un nuevo competidor. Además, los argumentos en contra de la participación también eran importantes. No participar implicaba desairar al Ministerio de Hacienda y a los accionistas del Nacional, excluirse del control del futuro "competidor" y de la información que éste recabase de sectores del mercado a los que de otra forma no tendría pronto acceso o que tendría que pagar con recursos propios. Adicionalmente, el "ingenioso" mecanismo de refinanciamiento, la Caja, dio un resultado visible: las tasas bancarias de interés se estabilizaron en niveles inferiores al periodo previo a la crisis.

[31] Limantour a Brittingham, 18 de noviembre de 1908, *ibid.* (r. 50). Además, la Caja podría comprar bonos hipotecarios y prácticamente cualquier tipo de activos líquidos que la banca tuviese inmovilizados, por lo que si bien la Caja tenía más de "veintidós millones de pesos improductivos" en el primer semestre de gestión, éstos pronto fueron consumidos por bancos y grandes terratenientes.

4. ESPECIALIZACIÓN Y CONCENTRACIÓN DE LA BANCA MEXICANA

Algunas lecciones del caso del BMCI se relacionan con la desinformación de los inversores extranjeros sobre la banca mexicana. En términos teóricos una función central de la banca es resolver problemas de información asimétrica, pero los inversionistas germano-estadunidenses tenían información e ideas superficiales del marco legal que los regularía, *e.g.*, de la especialización a que la ley los condicionaba. Además de no tener experiencia de operación bajo esas restricciones, carecían de una idea clara del tamaño del mercado, de sus potencialidades reales y de la capacidad de sus competidores. En lo que sigue referimos algunos problemas asociados a la especialización para luego recrear el diagnóstico que se hacía en el BMCI acerca de sus competidores y su posición y futuro dentro de ese contexto.

En principio cabe hacer una digresión de la categoría legal de los bancos "refaccionarios" que tanto interrogó a los inversionistas extranjeros; vale también hacerlo por tratarse de un rasgo que muestra el atraso del sistema bancario mexicano. Con justicia, los inversionistas extranjeros preguntaban, ¿qué ámbito de negocios le competían a este tipo de bancos? La Ley General de Instituciones de Crédito definía su campo, en un fraseo negativo, a la *facultad de realizar todo tipo de negocios bancarios excepto:* "emitir billetes, bonos hipotecarios, hacer operaciones con garantía hipotecaria y trabajar por su cuenta minas, industrias, fincas agrícolas o pertenecer a sociedades que las representen".[32] La emisión, aún percibida como base del privilegio bancario, era un coto reservado que el BMCI no tenía forma de abrir. Pero, ¿quería abrirlo? Todo indica que nunca hubo este planteamiento; al parecer los inversionistas germanos y estadunidenses querían identificar nuevos negocios y monitorear más directamente la economía mexicana en razón de los préstamos otorgados al país. De cualquier modo, también parecía ser cierto que el mercado bancario reorientaba sus negocios hacia el giro de los bancos "refaccionarios". Una tendencia atestiguada, *e.g.*, en el reproche generalizado de los bancos emisores al Ministerio de Hacienda porque sus billetes eran desplazados por las desleales prácticas del Nacional de México.[33]

De otra forma, al aceptar el tutelaje del Nacional —subrayado en las auditorias de Scherer—, Speyer & Co., y el DB aceptaban de modo tácito su desinformación de los problemas del mercado mexicano. Dentro de este marco vigilaron alcanzar, al menos, las mismas prerrogativas que tenía el banco refaccionario más favorecido: el Banco Central Mexicano. De hecho, en numerosas ocasiones Walker subrayó comparativamente la equivalencia de las pre-

[32] *Memoria de las Instituciones de Crédito*, 1900, tomo I.
[33] El argumento de esta tendencia lo expusimos en ANAYA, 2002.

rrogativas alcanzadas por el BMCI con el Central. Sin embargo, la vocación principal de éste semejaba más el de las *clearing house* norteamericanas, por lo que al final de cuentas la comparación no parecía del todo correcta.

Como se vio arriba, los bancos refaccionarios estaban obligados a cumplir con un monto mínimo de préstamos "refaccionarios" a los cinco años de fundarse; obligación que siempre eludieron. En 1906, Walker celebró la reducción del porcentaje del monto; al final de 1912, Elías S.A. de Lima, su sucesor en la dirección, también obtuvo que el gobierno de Madero lo relevara de la obligación de "invertir 10% del capital en préstamos refaccionarios".[34] Es claro que estos esquivos iban en contra de su especialización legal y operaban la formación de una tendencia que surgía de un mercado no encorsetable por sus restricciones legales, por lo que tendía a deformarlas en la práctica. Tampoco el marco legal desarrollaba incentivos para que los bancos refaccionarios lo respetasen; es de notar que el *préstamo refaccionario* se otorgaba a agricultores, mineros o industriales para mejorar su propiedad o adquirir maquinaria; el banco supervisaba las mejoras y el prestatario garantizaba con su propiedad. Normalmente no se pagaba antes de tres años, pero transcurridos éstos, era usual que el prestatario trasladara su préstamo a un banco hipotecario, lo que era motivo de continua queja entre los bancos refaccionarios: con justicia podían sentirse comparativamente agraviados, pues se habían arriesgado a mejorar propiedades que deseaban dejar de ser sus clientes. No sólo *no* eran beneficiarios de las mejoras que habían alentado sino que, además, el negocio ya en buena marcha se trasladaba a competidores que *no* habían arriesgado ningún capital. Por si fuera poco, también perdían un cliente con mayor solvencia y ya conocido por su buró de crédito.

Las distorsiones económicas impuestas a los bancos refaccionarios por la propia ley fueron objeto de reflexión de Elías S.A. de Lima, quien discutió al comienzo de 1913 con el secretario de Hacienda del gobierno maderista la pertinencia de reformarla. De Lima argumentó no poder realizar negocios rentables ni prácticos por las obligaciones derivadas del tipo de concesión, pero de poco sirvió la entrevista; como siempre, los problemas inmediatos de la política sustrajeron la serenidad que la petición reclamaba. De Lima debió contentarse con que el ministro excusara otra vez al BMCI de cumplir su obligación legal. En 1913, canalizaría menos de 10% de su capital a préstamos re-

[34] Elías S.A. de Lima a Heineman, enero 7 de 1913, S-DB, 3710. Elías S.A. de Lima llegó a la dirección del BMCI en octubre de 1910, él procedía de Nueva York donde fue dueño y accionista de varias firmas especializadas en el comercio internacional: De Lima, Cortissoz & Co., D.A. de Lima & Co., director del New York Board of Trade and Transportation, del Hungarian-American Bank y de la India Wharf Brewering Co., véase, S-DB, 3707.

faccionarios con tasas que fluctuaban entre 8 y 9%; un rédito superior en dos y hasta tres puntos porcentuales al de la Caja de Préstamos.[35] Aunque, claro, en una cartera menos concentrada en tamaño de préstamos y más modesta en áreas de expansión.

Pero no sólo estas distorsiones preocupaban. Al hacer un balance del primer lustro de actividades en México, Richard Schuster, uno de los directores del DB, mostró sin ambages su decepción por el desempeño del BMCI. Su conclusión era que el BMCI se hallaba confinado en una "vida vegetal".[36] Algo importante habría que hacer para no verlo reducido al solo préstamo de sus fondos, pues para este solo propósito era absolutamente innecesario sostener su costoso aparato.

De Lima asintió con Schuster en que el BMCI había decepcionado las expectativas de los inversionistas, pero lo justificó citando las inusuales circunstancias que rodeaban la experiencia mexicana. Citó que el establecimiento del Banco coincidiese con el "severo pánico" de 1907, los inobservados problemas administrativos del BAT y "las desfavorables condiciones monetarias de 1910" (la inestabilidad política de 1910-1911 causó más desaliento que efectos directos al desempeño del BMCI). Y agregó una cuarta e irónica dificultad de carácter global en la prosperidad del negocio bancario: pese al reducido número de bancos, éste era "desproporcionadamente" grande en relación con el volumen de negocios. Ello hacía que los depósitos (una de las principales fuentes de ganancia en Europa o Estados Unidos) no se pudieran colocar fácilmente o que su colocación ocurriese en escalas menores y a tasas de interés más altas. Además, los tres mayores bancos de la ciudad (el Nacional, el Central y el de Londres y México) concentraban el mayor porcentaje de depósitos (incluidos los gubernamentales) y estaban mejor preparados para incrementarlos gracias a su red de sucursales y agencias de provincia; una red que no tenía el BMCI y que le hacía perder márgenes de competitividad.

Sensibilizado por el conocimiento directo de los asuntos, De Lima impulsaría una estrategia distinta a la que sugería Schuster: defendería propósitos de largo plazo para el BMCI. Por lo demás la idea de Schuster —privilegiar retornos rápidos— era impracticable. Lo era porque incluso áreas antes vistas como rentables mostraban cambios importantes. Así, bajo el marco de inestabilidad monetaria que siguió al "pánico de 1907", el denominado negocio del cambio (la compraventa de oro y otras divisas) disminuyó sus márgenes de ganancia. De Lima observó que aun con los progresos registrados (véase)

[35] *Ibid.* La Caja concedió préstamos en 1912 a tasas de 5%, OÑATE, 1991.

[36] "Confinado a meramente vegetar", fue su expresión literal, véase, R. Schuster a de Lima, enero 17, 1911, S-DB, 3709.

el negocio no marcharía con el ritmo originalmente pensado. La Comisión Monetaria vigilaba los cambios para que las tasas de fluctuación no alcanzaran un punto en el que favoreciesen las exportaciones de oro. La reciente inestabilidad internacional y las malas experiencias nacionales debidas a la tendencia decreciente de la plata, exigían supervisar los controles restrictivos continuamente. Así que cuando las divisas internacionales y el oro escaseaban, como sucedió en 1910, los intermediarios interesados en la exportación de metales debían de pagar precios más altos, pero —simultáneamente— no estaban autorizados para aumentar sus tasas de cobro proporcionalmente. Así, la baja de las actividades de cambio y los controles hicieron que el BMCI sólo reportara 46 400 pesos, en 1910, por el "negocio del cambio" y 37 400 por comisiones vinculadas a éste. No obstante que estas cifras eran bajas, no lo eran del todo si se comparaban con los 145 196 pesos de cambios y 96 874 de comisiones que recolectó el Banco de Londres y México durante ese periodo; pues además de ser el más antiguo del país, contaba un capital mayor al doble del BMCI (21 500 000 de pesos), era banco de emisión (su circulación alcanzaba casi 14 millones) y tenía una red de sucursales y agencias arraigada a nivel nacional.

Otro rubro de negocios —el préstamo de fondos— también reportó niveles bajos en 1910. A su descenso contribuyeron, sin duda, las bajas tasas de interés que normaron ese año. Con "el negocio del cambio" y del préstamo entorpecidos, no extraña que el BMCI privilegiara la inversión en títulos y valores gubernamentales. Inversiones que parecían avanzar limpias. Pero, por su experiencia, De Lima no tenía buenas justificaciones para seguir una dirección que conducía hacia simples actividades especulativas.[37] Con todo, había límites para que el BMCI cruzara ese umbral, pues el lanzamiento de bonos era muy bajo y los bancos de mayor tradición eran preferidos respecto a los nuevos competidores. No obstante, esto el BMCI ganaba dividendos en esta línea de inversión y tenía incentivos para seguir haciéndolo. La relación de activos invertidos en este rubro y su contraste con los montos reportados por comisiones y por el "negocio del cambio" ofrece una imagen del cuadro de sus negocios a los cinco años del inicio de sus operaciones.

[37] Véase, su carta a R. Schuster de febrero 2, 1911, S-DB, 3709.

Cuadro 1. *Inversión en títulos y obligaciones inmediatamente realizables*, BMCI (31 de diciembre, 1910)

Núm. o valor de las acciones adquiridas	*Título o acción*	*Precio de compra (en pesos)*	*Monto registrado en libros (en pesos)*
1 004	Banco de Londres y México	262	251 000.00
$ 41 425	3% bonos de deuda interior	70	29 419.62
750	Banco Central Mexicano	184	141 000.00
228 000	Interoceanic Ry. of Mex, 2nd Preferred	65	177 560.98
$ 500	6% bonos Banco Hipotecario de Crédito Territorial	102.25	511.25
$ 337 000	US Cy. Ferrocarriles Nacionales 4.5%, Prior Lines	94 625	639 487.95
$ 127 300	6% bonos Banco Internacional e Hipotecario	104	133 665.00
10	"El Financiero Mexicano"		1.00
200	"La Mexicana", Cía. Ladrillera de Mixcóac		1.00
89	"El Toreo" México		1.00
4 985	Caja de Préstamos	100	498 500.00
50	Cía. Maderera y Ferrocarrilera de Zitácuaro	80	4 000.00
400	Cía. Guayulera Mexicana	46	4 600.00
$ 250 000	US Cy. St. Louis & San Francisco General Line 5% Bonds	91	434 236.95
3 000	Ferrocarriles Nacionales de México, 1ª Pref.	64	427 710.84
2 000	Ferrocarriles Nacionales de México, 2ª Pref.	27	140 562.25
18 507	Certificados Banco Peninsular Mexicano	77	149 850.00
2 000	12% Obligaciones Cía. Industrial de Atlixco	1 000	2 000.00
764	Cía. Cervecera Toluca y México	220	202 460.00
582	Cía. Bancaria de Obras y Bienes Raíces	161	84 972.00
1 818	Cía. Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey	100	174 528.00
450	Cía. Industrial de Atlixco	91	41 400.00
1 700	Banco Hipotecario de Crédito Territorial	148	243 100.00
200	Societe Financiere pour l'Industrie au Mexique	485	37 065.64
500	Societe Financiere pour l'Industrie au Mexique	530	101 351.35
	Total		3 918 984.83

Fuente: S-DB, 3709.

El contraste es muy notorio; el negocio de cambios y comisiones representaba apenas 2.13% del monto invertido en acciones. Si bien estas cuentas dan una idea de las inclinaciones del negocio, deben contrastarse con otros rubros; *e.g.*, con la cartera, la que probablemente era el área de la que menos

información clara se tenía en Alemania y Estados Unidos. Y es que la cartera —pero no sólo la del BMCI sino la de todos los bancos porfirianos— era afectada por prácticas informales que inquietaban a los inversionistas. Al respecto, un punto oscuro era la tenue "diferencia" entre cuentas dudosas y cartera vencida. En 1911, el DB cuestionaba al BMCI si las cuentas dudosas de 1909 (967 134.42 de pesos) no eran en realidad cartera vencida.[38] Al margen de las interpretaciones, lo cierto es que era un monto inmovilizado que pese a los intentos de reducirlo continuó sin mayores cambios y al terminar 1910 aún se computaban 982 452.99 pesos, en riesgo.[39]

Frente a la inquietud de Speyer & Co. y el DB, De Lima les recordó "la infortunada práctica ampliamente en boga en todos los países de Latino-américa por medio de la cual los clientes esperan hasta su entera conveniencia para hacer frente a sus deudas".[40] Recordó también los intentos de Limantour de solucionar estas prácticas con su ley bancaria (1908); sin embargo, los viejos hábitos aún no se habían corregido y subsistía la práctica de renegociar los vencimientos. En el caso de no ser renegociadas (*e.g.*, porque el cliente no lo propusiera o porque el banco no alargara el crédito) eran transferidas a las denominadas *cuentas vencidas*, aunque tal traslado contable "no significaba necesariamente que la cuenta era mala".[41] Experimentado, De Lima recomendaba paciencia con los clientes pues, arraigada la práctica de incumplir los tiempos de pago, no convenía forzar jurídicamente los cumplimientos ya que de hacerlo se crearían la reputación de conducirse por "medidas rudas e injustas". Por supuesto, él confiaba (al parecer contaba con garantías colaterales) recuperar "buena parte" de las cuentas no pagadas; aunque también observaba con incertidumbre la inveterada práctica de posponer pagos: "es posible, por supuesto, que cuentas que consideramos colectables se conviertan mañana en cuentas malas y viceversa".[42]

Cuadro 2. Montos por cuentas dudosas, 1907, 1909-1912
(en pesos)

1907	*1909*	*1910*	*1911*	*1912*
967 134.42	967 134.42	982 452.99	1 198 500.00	1 031 036.00

Fuente: S-DB, 3709.

[38] Véase, R. Schuster a Heinemann, febrero 14, 1911, S-DB, 3709.

[39] Véase, De Lima a Heinemann, abril 11, 1911, S-DB, 3709.

[40] Véase, De Lima a Heinemann, febrero 2, 1911, S-DB, 3709.

[41] *Ibid.*

[42] *Ibid.* Para apoyar su *dictum*, De Lima citó la cuenta de Adolfo Marx endeudado por un monto de 171 129.21 pesos, y que era considerada "muy dudosa" en 1909, y que en 1910 fue enteramente pagada.

Si se considera que los montos por cuentas dudosas no eran iguales a la suma de los deudores diversos, se entenderá que la calidad de la información era aún menor y que los banqueros alemanes tenían otro motivo de inquietud al no poder estimar con claridad dicha diferencia; misma que podría crecer dada la posibilidad ya señalada; que cuentas buenas pudiesen devenir en malas y viceversa. En 1910, tal proporción fue de 2 a 1 (por cada peso en cuenta dudosa había 2 en "deudores diversos"). Una proporción similar se mostró en 1911, pero había una diferencia importante: la cifra se consideró no sólo dudosa sino que se le anexó el calificativo "perdida". El incremento procedía de malos manejos en los primeros años y de que en 1910 los bancos adoptaron la actitud de ser más indulgentes de lo usual (y normalmente eran indulgentes) al ayudar a sus deudores por la inestabilidad política sufrida.[43] De hecho, la indulgencia implicó una distinta evaluación de las pérdidas de 1910, que Speyer & Co., estimó más altas que De Lima, en 1 119 675.62 pesos.

5. EL EJERCICIO DURANTE LA REVOLUCIÓN

La peculiar conformación trilateral del sindicato de intereses planteaba dificultades de origen para consensar una línea directriz en el BMCI en tiempos normales. La revolución, claro, complicó aún más sus directrices; en principio, porque desvaneció el contexto que dio origen al sindicato. En Berlín había clara consciencia de esto y pronto se solicitaron informes de "los prospectos del banco bajo las nuevas condiciones especialmente reconociendo el hecho de que amigos mexicanos del BMCI han estado en cercanas relaciones con el antiguo gobierno".[44] Más aún, Heineman, director del DB, asintió con De Lima en "trasladar algunos negocios fuera de México" y lamentó no poder ampliar su cooperación con él. La revolución introdujo incertidumbre y desconocimiento de las reacciones del nuevo gobierno en torno al cumplimiento de contratos, algo crucial, en general, para la credibilidad de los negocios. Las tensiones disminuyeron al conocerse los miembros del gobierno de transición encabezado por Francisco León de la Barra y, después, por el talante moderado del gobierno maderista.

Aunque en Nueva York el juicio sobre el BMCI era similar al alemán, se introducían matices distintos. James Speyer conoció el mismo informe político redactado por De Lima; sin embargo, en un plazo corto, su actitud sería más

[43] R. Schuster a Heinemann, enero 10, 1912. S-DB, 3709.

[44] Véase E. Heineman a De Lima, junio 20, 1911, S-DB, 3709.

tajante que la del DB.[45] Su "imparcial" informe reflejaba el carácter inconcluso del cambio con prudencia, era ajeno al pesimismo hueco de los viejos políticos porfirianos y a las ingenuas esperanzas de los revolucionarios. Al examinar lo que consideró las causas del movimiento no olvidó comentar a Speyer y a Heineman: la "juvenil inexperiencia de Madero", los diferentes equipos que lo rodeaban, las pérdidas de los Ferrocarriles Nacionales y, sobre todo, la distancia de las promesas de campaña y los recursos que Madero tendría para satisfacerlas.[46] Por supuesto, algunos socios mexicanos del BMCI conocían mejor y de primera mano la situación. En su interés para que dispusiesen de mejor información, De Lima enteró a Speyer de la salida de Óscar J. Braniff, accionista del BMCI, hacia Nueva York; de hecho, antes de su salida platicó con él recomendándole entrevistarse con Speyer. Braniff había representado al gobierno de Díaz en los acuerdos de pacificación con los rebeldes maderistas, por lo que una conversación con él podría aclararle aún más el panorama político mexicano.

Además de Braniff, Speyer contó con los consejos de Limantour, quien sustentaba una opinión favorable para el futuro del BMCI sobre un cálculo correcto: que el valor del dinero sería más alto en los siguientes años y que esto le brindaría la posibilidad de incrementar sus márgenes de rentabilidad.[47] Pero estas ideas diplomático-teóricas no convencieron a Speyer, quien observó que las circunstancias económicas dependerían cada vez más de la estabilidad del nuevo gobierno; de sus logros pacificadores y de las elecciones que organizaba el gobierno interino de León de la Barra. En su balance, había otro cambio relevante: el exilio de sus antiguos socios complicaba sus negocios mexicanos. En mayo de 1913 su escepticismo era total; en nueva entrevista con Braniff, Speyer recordó con nostalgia "todos los negocios que había hecho en otros tiempos", aclarando que desde que Limantour se había ido tenía muy "poco interés en los asuntos financieros de México".[48]

Pero las cavilaciones de los socios estadunidenses sólo tuvieron, cuando más, un peso relativo. En México las cosas se veían de modo distinto. El contraste procedía ciertamente de sus obligaciones, pero también de la evalua-

[45] De hecho, De Lima duplicó a Heineman (*supra*) el informe que ya había redactado para Speyer & Co., véase, De Lima a Speyer & Co., junio 17, 1911, S-DB 3709.

[46] *Ibid.* En las causas citó lo poco y mal que se había actuado "para desarrollar la agricultura", que "en el último análisis, es la verdadera base de riqueza de cada país y hace el contento entre su gente". La injusta distribución de la riqueza, los groseros abusos de poder y el "remarcable progreso que trajo la administración Díaz", también fueron incluidos.

[47] Speyer a Heinemann, junio 28, 1911, S-DB, 3709.

[48] Desde Nueva York, Óscar Braniff se comunicó con Francisco León de la Barra y Esquivel Obregón, mayo 29 de 1913, leg. 275, CEH-Condumex, Archivo F. León de la Barra.

ción de los costos de oportunidad —Limantour *dixit*— ante la incertidumbre reinante. Pero, como los demás bancos, el BMCI no podía predecir el curso de la nueva dinámica ni estimar la influencia que tendría en su desempeño el deterioro del presupuesto federal (por la caída de ingresos de la Tesorería, el licenciamiento de revolucionarios, o el pago de reclamaciones, etc.)[49] No obstante la incertidumbre, desde su inclusión en la Caja de Préstamos el BMCI definió una participación más estrecha con el Estado mexicano, por lo que tenía incentivos para alentar expectativas de un futuro estable. Por circunstancias diversas, entre 1911 y 1913 su participación se estrecharía aún más, al respaldar a la Comisión Monetaria, por conceder préstamos al gobierno huertista e intermediar en la compra de armamento japonés. De estas cuatro decisiones sólo una, el empréstito huertista, mereció desconfianza desde su origen, aunque siempre se le entendió como necesaria. No obstante, las cuatro vincularon aún más estrechamente la suerte del BMCI con la del antiguo régimen. Quizá también su descripción pueda aclarar mejor la suerte final del banco.

Al final de 1911, el BMCI negoció con el gobierno interino la aceptación de un depósito de tres millones de pesos de la Comisión Monetaria (a 3.5%, anual;[50] al momento de aceptarlo ya tenía problemas —como hemos visto— para encontrar empleos rentables al dinero. De hecho, la mayoría de los bancos verían pasar los siguientes años como los más difíciles para hallar nichos de negocio. El BMCI no fue la excepción, e incluso observó a sus accionistas-clientes alemanes residentes en México entrar en incumplimientos más frecuentes. De ahí que, como ocurrió en la crisis de 1908, el DB recomendase mover sus fondos a Europa o a Estados Unidos, pues allí habría estabilidad y mejores tasas de interés.[51] Es posible que esta exportación de capitales brindase mejores resultados que la ensayada tres años antes, aunque es difícil dimensionarlo por razones que veremos adelante. Pero los compromisos con la Comisión Monetaria no pararon en el citado depósito; pues pronto el BMCI ocupó una vocalía de la Comisión. A decir del artículo 2°, fracción "a" de la ley respectiva (abril 3 de 1905), ésta se integraba de siete vocales: presidía el secretario de Hacienda, seguido del tesorero general y del director general de Casas de Moneda en representación del Estado. Para los cuatro restantes la ley

[49] De Lima a Heinemann, septiembre 7 de 1911, a quien externó su impresión de que la Tesorería sería "cuidadosa al conducir los activos gubernamentales, que no han sido debilitados [...], pero —insistió— es difícil predecir".

[50] Una condición importante era que el gobierno no podría retirarlo sin dar aviso al BMCI con al menos 30 días de anticipación, *cf.*, De Lima a Heinemann, septiembre 7, 1911, S-DB, 3709.

[51] Heinemann a De Lima, octubre 23, 1911, S-DB, 3709.

establecía que el Banco Nacional de México y los otros dos bancos que tuviesen mayor capital suscrito —que no era el caso del BMCI— designarían "cada uno a un vocal de su consejo de administración o del personal superior". La pregunta por la forma en la que el BMCI ocupó la vocalía no tiene una respuesta clara. Sin embargo, la inclusión de F. León de la Barra en su Consejo Directivo, su participación como socio de la Caja de Préstamos, la influencia del Nacional de México (en particular de Scherer y Macedo) y la identificación de intereses con la Comisión al aceptarle depósitos importantes, constituyen una evidencia, al menos circunstancial, que sugiere que se adoptó una decisión discrecional que satisfacía a Nueva York y a Berlín con el supuesto de que contarían con información privilegiada. No obstante, los estados contables de la Comisión se debilitarían en poco tiempo.

Otro factor que vinculó aún más la suerte del BMCI al antiguo régimen fue el préstamo que el gobierno huertista requirió de la banca como anticipo del empréstito que pactaba con bancos europeos. En el anticipo de 10 millones de pesos, el BMCI participaba con 750 000, entre los bancos y compañías que formaron el panel. El dinero se emplearía en oxigenar al gobierno restauracionista de V. Huerta, gastos de pacificación, pago de bonos ferrocarrileros y para refinanciar al Banco Central Mexicano. Por supuesto, "la inversión" no causó ninguna simpatía a los directivos de Berlín y Nueva York; sin embargo De Lima insistió —en diversas ocasiones— en que no podían rechazar la participación.[52] Desde hacía por lo menos dos años, "el BMCI disfruta de la mayor confianza del gobierno por lo que recibe un tratamiento favorable en cualquier asunto que plantea". No participar traería consecuencias desfavorables; éstas podían llegar bien por la pérdida de confianza gubernamental o por el lamentable estado del Banco Central. Una mala quiebra de éste podía —como ocurrió— arrastrar a muchos bancos y compañías a la ruina. Los bancos Nacional, de Londres y México y estatales de emisión serían los primeros en sufrir las consecuencias y, simultáneamente, crearían "una gran pérdida de confianza en los billetes bancarios".[53] En forma incidental el BMCI (que había prevenido la crisis del Central y tenía una sólida posición) calculaba que podría ser afectado hasta en cuatro millones de pesos. Vistas así las cosas, la cuestión "no era un asunto de decisión sino de necesidad" y el punto de verdadera deliberación era el de las garantías del préstamo. Los bonos se colocarían a 85%, el mínimo legal permitido y se garantizaba en oro, aunque el BMCI y los demás acreedores, temían que se le devolviesen títulos en vez de metal; lo que efectivamente ocurriría.

[52] E.g., De Lima a Speyer, septiembre 7 y 10 de 1913, S-DB, 3727.
[53] De Lima a Speyer, septiembre 10 de 1913, S-DB, 3727.

Además de ligarse su participación en la Caja, en la Comisión Monetaria y en empréstitos gubernamentales, el BMCI medió en operaciones muy delicadas. En marzo y junio de 1913, el gobierno huertista compró a la empresa japonesa Mitsui & Co., 75 000 fusiles y 10 millones de cartuchos por un monto de casi 1 400 000 dólares. Para realizar el negocio Mitsui depositó en el BMCI una fianza de más de 200 000 dólares. Desde luego, el asunto revela el alto grado de confianza que el gobierno huertista confería al BMCI y así lo entendieron también los auditores del carrancismo que conocieron el asunto.[54]

Al margen de la cercanía de los negocios del BMCI y el antiguo régimen, De Lima se preocupó por administrarlo eficientemente y, en lo posible, corregir los puntos débiles. Todavía al final de 1911, el BMCI realizó algún dividendo por venta de acciones y bonos que proveyeron fondos para "pérdidas y cuentas dudosas".[55] En paralelo, diversificó el riesgo de las operaciones; entre las acciones emprendidas depositó 500 000 pesos en las arcas de su competidor hermano, el Germánico de la América del Sud. Recordemos que también consiguió relevar al BMCI de invertir 10% de su capital en préstamos refaccionarios y que incorporó a Francisco León de la Barra como miembro del Consejo Directivo.[56] Dadas las pérdidas de ejercicios anteriores el BMCI no otorgó dividendos, pero es claro que éste era un problema heredado a De Lima. Por otra parte, algunos de los ingresos de 1909 y 1910 procedieron de la venta de valores y títulos que aún mostraban buenos precios. Luego de 1911 los precios comenzaron a caer y las ofertas se hacían a precios tan bajos que De Lima optó por esperar a venderlos con alguna ventaja. En el DB, Heinemann y Schuster estaban convencidos de que sería mejor trasladar los posibles dividendos de 1911 para proveer el renglón de pérdidas y cuentas dudosas y así se haría también en los siguientes años.[57] No obstante estar inmersos en una nueva, inestable y convulsa lógica social, en Berlín se percibía que la gestión de Elías S.A. de Lima era plenamente acertada. Su experiencia e incesante actividad se manifestaban en los más mínimos detalles. De hecho en 1912, Heinemann observó con satisfacción que los resultados eran mejores que en años anteriores a pesar de que las condiciones eran mucho más desfavorables, y promovió reconocerlo con una jugosa gratificación y aumentando su sueldo. De Lima era el hombre indicado para esos tiempos; sin embargo la estructura del BMCI no estaba tan bien dispuesta como su director.

[54] CEH-Condumex, XXI, c. 79, 8769, 11232 y 9122.

[55] Heinemann a De Lima, marzo 19, 1912, S-DB, 3709.

[56] Además de ser presidente interino de México a la caída de Díaz, De la Barra también fue el candidato opositor que más competencia real presentaba a Madero desde una coalición moderada, compuesta por antiguos políticos, católicos, inversionistas y sectores medios.

[57] Heinemann a De Lima, marzo 19 de 1912, *ibid.*

6. LA LIQUIDACIÓN Y EL JUICIO

El caso del BMCI tiene algo de insólito: quebró pese a contar con una buena administración. De Lima hizo todo lo posible por esquivar o al menos atenuar una debacle que se anticipaba desde 1911. Cabe señalar que los problemas involucraban al conjunto del sistema bancario y que el público le había retirado su confianza, lo que fue evidente al final de 1913, cuando cientos de clientes del Banco Nacional y del de Londres y México se agolparon en sus ventanillas para cobrar sus billetes.[58] Su reacción fue buena, pagaron en plata. Sin embargo, ello no resolvió los problemas que agobiaban al Banco Central Mexicano, el cual reunía los riesgos de la mayoría de los bancos de emisión provincial.[59]

Sus accionistas intentaron salvarlo pero fue imposible aumentar su capital o garantizar sus riegos con títulos respaldados por el gobierno. Ante este fracaso se pretendió su fusión, en la que se exploraron dos opciones: el Banco de Descuento Español y el propio BMCI.[60] Al fallar los intentos se presagió el colapso del sistema bancario porfiriano.[61] La renuncia de Enrique Creel a la presidencia del consejo de administración del Central, que fundó en la necesidad del ingreso de nuevos elementos "para que el público observara que se procedía a reorganizar el Banco e inspirarle así más confianza",[62] sólo agravó las cosas; con proverbial suspicacia se entendió el mensaje al revés y la desconfianza creció. El Central no fue refinanciado ni apoyado por los recursos que oxigenaban el gobierno de Huerta, así que cuando sus clientes reclamaron la redención de sus papeles —en riesgo de inconvertibilidad— por metal o por billetes de otros bancos más confiables, respondió que los cambiaría a 25% de su valor nominal, pero pronto corrigió informando que sólo pagaría billetes de bancos estatales que le hubiesen depositado fondos para ese fin.[63] La crisis del Central se trasladó a las puertas del Banco de Londres y México el 22 de diciembre. Iba así del tercero al segundo banco más importante del país y no había razones para pensar que ahí se detendría.

La comunicación entre los banqueros de uno y otro lado del Atlántico se volvió más intensa. Hugo Scherer permanecería atento a las gestiones del Banco de Londres a través de Guillermo Brockman, quien recientemente se había desplazado a Inglaterra para trabajar con la firma financiera Lazard Brothers.

[58] KEMMERER, 1940.

[59] Un análisis del riesgo implicado en el Central puede verse en ANAYA, 2002.

[60] Creel a Limantour del 29 de agosto de 1913, CEH-Condumex, CDLIV, rollo 67.

[61] *Ibid.*

[62] Creel a Limantour del 23 de septiembre de 1913, CEH-Condumex, CDLIV, rollo 67.

[63] *The Mexican year book*, 1914, p. 21.

A través de él se solicitó un depósito de 800 000 libras esterlinas en favor del Banco de Londres con objeto de garantizar sus billetes. Scherer respondió: si las garantías eran buenas y podían colocarse a 50% de su valor para reducir el riesgo de la operación, reuniría a los inversionistas para otorgar el crédito por un año.[64] Sin embargo, en las negociaciones no se logró constituir un préstamo "común y corriente", que realmente ofreciera garantía a las emisiones del Banco de Londres y que cumpliera con las condiciones de legalidad exigidas en México, por lo que se debieron revisar otras alternativas. Éstas, a la postre, no serían menos radicales: para no violar la ley, se la modificaría. En los días feriados de Navidad se celebraron los nuevos planes. Victoriano Huerta acordó permitir que el Banco de Londres operara sobre la base de una reserva legal de 33.33%, en vez de 50% que establecía la ley de instituciones de crédito.[65]

Con el decreto del 7 de enero de 1914, que modificó el artículo 16 de la Ley General de Instituciones de Crédito, Huerta formalizó sus acuerdos decembrinos. A partir de entonces, las circunstancias políticas, militares y financieras del huertismo marcharon a un mismo ritmo, impuesto por la imposibilidad de conseguir préstamos del exterior, por menores ingresos fiscales y mayores necesidades militares. En tales condiciones, Huerta no vislumbró mejor opción que recurrir a las disminuidas arcas de los bancos, intentando pactar con ellos un nuevo préstamo que engrosaría el realizado en septiembre de 1913 por 10 millones de pesos y que se realizó con la garantía de bonos gubernamentales.[66] Claro, el BMCI estaba entre los acreedores.

El BMCI participó con Huerta incluso más allá de lo que hubiese deseado. En medio del pánico del final de 1913, Speyer recomendó organizar una gran limpia.[67] Ésta se ensayó en varios rubros; sin embargo, simultáneamente crecían los compromisos con el huertismo, lo que al final hacía infructuosos los esfuerzos racionalizadores. Así, por ejemplo, el BMCI participaría tanto en la

[64] Brockman-Scherer del 24 de diciembre de 1913, en CEH-Condumex, CDLIV, rollo 72.

[65] La idea no era nueva, incluso fue defendida en 1908 por su primer secretario de Hacienda, Esquivel Obregón, quien dijo que la relación de 2 a 1 era "superabundantemente conservadora". Es posible que, sin conocer a fondo los problemas financieros por los que atravesaban los tres principales bancos mexicanos en 1913, sostuviese su idea en reuniones ministeriales y que Huerta la considerara una alternativa real; *cf.*, "La Circular de la Secretaría de Hacienda a las Instituciones de Crédito", serie de artículos publicados por *El Tiempo* en marzo de 1908 y recopilados por CHÁVEZ OROZCO, 1954.

[66] Huerta ofreció computarlo como dinero legal en sus reservas. Kemmerer comentaría: "la idea resultó ser un *bumerang*". Los bancos "se opusieron con firmeza a la pretensión arguyendo que la ley los hacía responsables de redimir sus billetes en última instancia, en oro a la par y que la emisión de papel contra oro sobre la base propuesta de valor de mercado les impondría una obligación excesiva e irrazonable que los amenazaría con la bancarrota"; KEMMERER, 1940.

[67] Speyer a De Lima, diciembre 23 de 1913, S-DB, 3709.

compra de armamento japonés, como en la deuda contratada por Huerta (lo que materialmente terminaba obligándole a abogar en favor del reconocimiento de la deuda huertista): desde luego, el resultado final sería un deterioro de su imagen institucional. Y por supuesto, con su ascenso, los revolucionarios carrancistas no harían distinciones sutiles de las diversas presiones, acuerdos o espontáneas colaboraciones (por compra de acciones o títulos gubernamentales) celebradas entre Huerta y el BMCI.

Hacia 1914 todo había cambiado: la derrota de la restauración huertista marcó el fin de una época para México. Simultáneamente, la gran guerra europea también marcaba el final de una época mundial. De hecho, el año también comenzó mal para De Lima. Quizá por las tensiones o simplemente por algún contagio, el director del BMCI cayó enfermo y sólo pudo renovar sus trabajos en marzo. Al reanudarlos, observó que el estado del banco era desalentador y no pudo ver "un rayo de esperanza en el futuro inmediato".[68] Pragmático, se preparó a esperar pérdidas incluso entre la clientela antes considerada segura. En los últimos meses hizo esfuerzos para reducir las cuentas dudosas pero, simultáneamente, los negocios se detenían; la depredación revolucionaria, la interrupción de las comunicaciones y el cierre de la mayoría de los bancos provinciales, le complicaban cumplir las necesidades de su clientela. La alternativa de trasladar fondos, sugerida por los socios neoyorquinos, se volvió más peligrosa y él, que antes la había ensayado, la rechazó abiertamente; la seguridad del dinero y valores dependía ahora de sus propias bóvedas y, en caso de ser necesario, de la intercesión del embajador alemán.[69]

En el verano de 1914 las cosas empeoraron. Antes de la última derrota del ejército federal el gobierno formuló su último plan para hacerse de fondos que garantizasen su operación: emitir billetes que se garantizarían con la Lotería Nacional. De Lima rechazó tajantemente la idea señalando "las desastrosas consecuencias que indudablemente le acompañarían".[70] Sin embargo, como es sabido, la emisión de billetes sin respaldo real ya estaba introducida como una práctica regular entre los revolucionarios; faltaba, claro, lo que sucedió un año después, que el gobierno la instituyera oficialmente. De manera análoga, otra de las últimas medidas del gobierno huertista precedió políticas de los gobiernos revolucionarios. Huerta permitió que bancos refaccionarios e hipotecarios postergaran el pago de intereses de sus bonos, lo que si bien parecía dar un respiro al BMCI, por otro lado lo afectó, pues no obtendría ningún pago de uno de sus deudores importantes: la Caja de Préstamos. El decreto incluso parecía

[68] De Lima a R. Schuster, marzo 4, 1914, S-DB, 3709.

[69] De Lima a R. Schuster, junio 27, 1914, S-DB, 3709.

[70] De Lima a Speyer, julio 6, 1914, S-DB, 3709.

estar destinado a beneficiarla, toda vez que era incapaz de cumplir sus obligaciones. De cualquier modo, De Lima presionó para que el moribundo gobierno huertista depositara, vía su agencia neoyorquina, fianzas para sus bonos y otros títulos; pero, como sucedería con los gobiernos revolucionarios, los resultados tardarían mucho.

En este ambiente emergió con fuerza la discusión sobre el camino que seguiría el BMCI en las nuevas circunstancias. Dos opciones estaban a la vista: una reforma radical o la disolución anticipada de la sociedad. La decisión se aclaró en la asamblea general del 15 de abril de 1915: proceder a la liquidación. Se pensó que era lo más prudente y que luego sería fácil traspasar los activos y pasivos del banco. Como institución liquidadora se escogió al DB y como representantes de éste a Elías de Lima y a Carlos Schulze (ambos gozarían de facultades amplias para firmar contratos, enajenar bienes raíces, etc.). El plazo de liquidación se fijó en dos años, "a fin de aprovechar las circunstancias más favorables".[71]

Pero, en realidad, la liquidación no tardó dos sino doce años. Vista en una perspectiva amplia, la liquidación compartió rasgos comunes con las de otros bancos en el periodo: pleitos judiciales *con* y *entre* antiguos clientes, aclaraciones sobre transacciones pasadas ante autoridades hacendarias, negociaciones·con deudores y acreedores, correspondencia rica en malos entendidos, especulación con bonos y títulos diversos, la habitual negligencia de los trámites judiciales, etc. No obstante las antedichas pautas comunes, el BMCI vivió una peculiaridad que merece ser bosquejada. Lo merece además porque fue una causa de retraso en su liquidación pues no sólo le restó liquidez sino también lo envolvió en un lío legal que duró casi ocho años. El asunto fue de carácter internacional: el gobierno estadunidense incautó al BMCI fondos por un monto de un millón de dólares oro. Los mismos que irónicamente había transferido para evitar que el gobierno carrancista los incautara. Dichos fondos fueron conducidos mediante enredado litigio a la oficina de "Custodia de la Propiedad Extranjera" antes de que el gobierno estadunidense declarara la guerra a Alemania.[72]

El enredo comenzó en septiembre de 1916. A través de Hugo Schmidt, su agente en Nueva York, el BMCI depositó 500 000 dólares oro en el National City Bank (NCB) a favor del DB. Posteriormente, el BMCI argumentaría que

[71] Informe del Consejo de Administración de la Asamblea General de Accionistas del 15 de abril de 1915, BMCI, S-DB, 3711.

[72] La incautación ocurrió incluso antes de crear la denominada oficina "de la propiedad enemiga o enajenable"; la que creó después de que el Congreso aprobó el "Acta de Comercio con el Enemigo", en octubre 6 de 1917.

el movimiento era un préstamo al DB; por su parte, el NCB sostendría que el DB tenía un saldo deudor con él y que el depósito había sido tomado en contra del débito. Tres meses después, un segundo préstamo de cantidad similar fue colocado por Schmidt en el Guaranty Trust Co. La historia fue la misma: el DB le debía al Guaranty Trust y éste apeló al Departamento de Justicia norteamericano para que sancionase su movimiento para balancear saldos.

Desde luego, los liquidadores del BMCI reaccionaron reclamando esas acciones que el gobierno norteamericano justificó *ex post* en el "Acta de Comercio con el Enemigo" y trabó burocráticamente en la oficina de "Custodia de la Propiedad Enemiga". Después de un litigio de cuatro años, los reclamos del BMCI empezaron a fructificar. La intervención de la prestigiada barra de abogados de Speyer & Co., facilitó la recuperación de uno de los préstamos. Lo recuperado sumó 606 218.81 dólares oro y representaba los primeros 500 000 confiscados más intereses calculados a una tasa de 4.75%.[73] Pero la mitad restante del reclamo se pospuso pese a que los abogados de Speyer se encontraban frecuentemente con funcionarios del Departamento de Justicia, de la Oficina de Custodia y del NCB, entre Washington y Nueva York. Los aparentes avances se interrumpían incluso por funcionarios menores de la Oficina de Custodia, donde se detuvieron los trámites de la devolución pretextando que el BMCI había estado en una *lista negra* del gobierno norteamericano debido a que éste habría enviado fondos al DB relacionados con gastos de guerra.[74]

Así, retrasos de este tipo y de otros motivaron que para mediados de 1919, en asamblea general ordinaria, el BMCI se diera un nuevo plazo, ahora de tres años, para finiquitar la liquidación. Nuevas posposiciones ocurrirían en 1922 y 1925 coincidentes con malos momentos de la renaciente banca mexicana y nuevas épocas de convulsión social. El camino entonces se había alargado más de lo deseable a pesar de que la liquidación no parecía haber sido mal conducida. Llama la atención que los sucesivos liquidadores no pudiesen realizar con facilidad el traspaso y las fusión de los activos del BMCI con otra institución bancaria. Queda en este punto abierta la última pregunta respecto a la historia de la sindicación de intereses germano-estadunidense-mexicanos. Quizá —habrá que desarrollarlo en otro lugar— ello se explique en el peso de una imagen alemana negativa (y de un consecuente incremento de riesgos) a la luz de los inversionistas potencialesñ algo que ya se verificaba con el conocido (por los banqueros de la época) arbitrario decomiso realizado por el gobierno norteamericano.

[73] Speyer a Deutsche Bank Secretariat, marzo 15 de 1921, S-DB, 3728.

[74] Memorándum de abogados Cadwalader, Wickersham & Taft de marzo 4 de 1921 sobre los Servicios relacionados con el reclamo del BMCI y el Deutsche Bank, S-DB, 3728.

ALGUNOS PUNTOS CONCLUSIVOS

La muy peculiar sindicación de intereses alemanes, estadunidenses, mexicanos y de residentes alemanes en México marcó en más de un sentido la poco conocida historia del Banco Mexicano de Comercio e Industria. Si bien el grupo de residentes alemanes en México tenía un instrumento de crédito pequeño e inelástico en la sucursal mexicana del BAT, éste no fue bien reemplazado por el BMCI pues no redundó en la mejor expansión de los intereses alemanes en México; incluso significó la pérdida de una buena oportunidad histórica. Su incapacidad de consolidarse, que no sólo dependió de malas decisiones internas, tampoco permitió apoyar los intereses de alemanes residentes en México, quienes depositaron no sólo expectativas en la institución, sino también sus propios recursos pecuniarios en calidad de accionistas. En términos amplios, el momento de su fundación fue poco propicio dada la contracción económica que siguió a la crisis internacional de 1907 y, después, por la clausura de alternativas que le trajo la revolución. Además, el obsoleto marco regulatorio era un obstáculo para la buena marcha de los "bancos refaccionarios", pues sus hiatos jurídicos los castigaban y desincentivaban. Las malas y arraigadas costumbres de la clientela mexicana también conflictuaron las expectativas de los banqueros alemanes.

No obstante, debe señalarse que los factores "macroeconómicos" fueron menos importantes que los "micro" o, más correctamente, los propiamente internos a la gestión del BMCI. Algunos errores internos graves fueron: primero, la mala transferencia o fusión de los activos del BAT al BMCI; segundo, una mala y bicéfala administración inicial que motivó una disputa interna por la conducción real del banco y que lo condujo a una paulatina politización de sus actividades; tercero, una política poco prudencial durante la contracción de 1907 que ensanchó la cartera vencida del BMCI hasta un punto que la hizo poco manejable a las siguientes administraciones; cuarto, la politización del BMCI, que se explica tanto por el carácter elitista del sistema bancario como por una razón más específica: el interés del BMCI por posicionarse en un mercado importante incluso elevando el nivel de riesgo que podía soportar redituablemente la operación.

Finalmente, la primera guerra mundial también tuvo sus efectos en el desempeño del BMCI. En 1914, el Deutsche Bank fue clasificado como "el banco más grande del mundo".[75] Su reciente fusión con el Bergisch Märkischen Bank elevó su capital a la espectacular cifra de 250 millones de marcos y sus reservas a 178.5 millones de esa divisa. Desde luego, aun siendo muy im-

[75] *Cf.*, FELDMAN, 1999.

portantes, dichos activos no igualaban todavía a los de la Sociéte Générale ni a los del London, City & Midland Bank o a los del Lloyds Bank. Sin embargo, el DB superaba a estos competidores en al menos un renglón: su red de sucursales. Ésta lo había convertido en el primer banco verdaderamente mundial de la historia. Además de jugar un rol crucial en el financiamiento de corto y largo plazos de las más grandes empresas alemanas, de su reconocida labor como rescatista de último recurso en Alemania, de su papel en la política interior alemana, de su importante rol en la expansión ferrocarrilera al Medio Oriente, etc., el DB podía realizar transacciones cotidianas en prácticamente cualquier país del mundo. Sin embargo, este principio de fortaleza pareció trocarse en uno de debilidad en 1914. La rapidez de su diversificación añadió riesgos a su operación. Claro que había puntos de preocupación inmediata para sus accionistas; *e.g.*, en la conflictiva área de los Balcanes o en la alicaída Rusia. Quizá ello explique en algún grado el descuido en sus relaciones con bancos estadunidenses como el NCB o el Guaranty Trust.

De cualquier modo, dado su tamaño y relevancia en las políticas imperiales alemanas, las acciones del DB no pasaban desapercibidas para otras potencias; de hecho eran entendidas como expresión de los expansivos intereses geopolíticos del Reich. De ahí las precauciones al instalarse en México y de ahí también la obvia vigilancia de la que eran objeto sus movimientos tanto por los gobiernos norteamericanos como por los que emergieron de la revolución mexicana.

SIGLAS

CEH-Condumex	Centro de Estudios Históricos de México, México, D.F.
CDLIV	Fondo José Yves Limantour
XXI	Fondo Venustiano Carranza
X	Fondo Francisco León de la Barra
S-DB	Deutsche Bank, Historisches Archiv Sekretäriat, Frankfurt.
DB-BAT	Deutsche Bank, Banco Alemán Trasatlántico, Frankfurt.
BMCI	Deutsche Bank, Fondo del Banco Mexicano de Comercio e Industria, Frankfurt.

BIBLIOGRAFÍA

ANAYA, Luis

2002 "La crisis internacional y el sistema bancario mexicano", en *Secuencia* 54, julio-septiembre.

BAZANT, Jan

1995 *Historia de la deuda exterior de México 1823-1946*, México, El Colegio de México.

DE MARÍA Y CAMPOS, Alfonso

1998 *José Yves Limantour. El caudillo mexicano de las finanzas, 1854-1935*, México, Condumex.

CHÁVEZ OROZCO, Luis

1954 *La crisis agrícola de México en 1908: en su aspecto crediticio*, México, Banco Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero.

FELDMAN, Gerald

1999 "The Deutsche Bank from World War to World Economic Crisis, 1914-1933", en Lothar GALL *et al. The Deutsche Bank, 1870-1995*, Londres, Butler & Tanner, Ltd.

GALL, Lothar

1999 "The Deutsche Bank from its Founding to the Great War", en GALL *et al. The Deutsche Bank, 1870-1995*, Londres, Butler & Tanner, Ltd.

KATZ, Friedrich

1982 *La guerra secreta en México*, México, Era, vol. I.

KEMMERER, Walter E.

1940 *Inflation and Revolution: Mexico's Experience of 1912-1917*, N.J., Princeton,

KINDLEBERGER, Charles

1984 "Banca e industria entre las dos guerras", *Journal of European Economic History*, vol. 13, núm. 2 (otoño).

MARICHAL, Carlos y Paolo RIGUZZI

2002 European Banks and Bankers in Mexico, 1864-1933, s.p.i

1893-1894 *Memoria de Hacienda y Crédito Público de 1893-1894*, México, Tipografía de la Oficina Impresora de Estampillas.

1900 *Memoria de las Instituciones de Crédito, correspondiente a los años 1897, 1898, 1899*, México, Tipografía de la Oficina Impresora del Timbre, Palacio Nacional, tomo I.

OÑATE, Abdiel

1991 *Banqueros y Hacendados. La quimera de la modernización*, México, UAM.

POHL, Manfred

1987 *Deutsche Bank Buenos Aires, 1887-1987*, Western Germany, Hase & Koehler.

1908-1914 *The Mexican Year Book: A Financial and Commercial Handbook, Compiled from Official and other Returns. Issued under the Auspices of the Department of Finance*, México, McCorquodale.

VON MENTZ, Brígida

1982 *Los pioneros del imperialismo alemán en México*. México, CIESAS-Ediciones de la Casa Chata.

9. EL PASO DE UNA *FREE-STANDING COMPANY* A UNA EMPRESA PÚBLICA: MEXICAN LIGHT AND POWER Y MEXICO TRAMWAYS, 1902-1960

REINHARD LIEHR
Freie Universität Berlin
GEORG LEIDENBERGER
Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco[1]

INTRODUCCIÓN

El 15 de febrero de 1900, cuando el primer tranvía eléctrico circuló por las calles de la ciudad de México, se habían combinado dos nuevas tecnologías: la producción y distribución de electricidad y el transporte por tranvía; prometían situar esta capital de alrededor de 350 000 habitantes, seguida por las capitales estatales del resto del país, en la ruta del progreso, como se concebía entonces. Sin embargo, si México iba a seguir la trayectoria de las naciones industrializadas del occidente, necesitaría incrementar su inversión extranjera directa e indirecta. El uso de energía eléctrica y de tranvías fue posible gracias a empresas multinacionales, primero canadienses y luego de Europa continental. Diez años después de que el primer tranvía circulara por la ciudad de México, ambas tecnologías eran suministradas por dos empresas integradas verticalmente, legalmente constituidas como compañías separadas de los servicios públicos: la Mexican Light and Power Company Limited (MLP) —inicialmente de Montreal y posteriormente de Toronto— y la Mexico Tramways Company Limited con casa matriz también en Toronto (MT). Este capítulo describe la expansión, organización y funcionamiento de ambas empresas desde su establecimiento en Canadá en 1902 (MLP) y en 1906 (MT), hasta su respectiva nacionalización en México en 1947 (MT) y en 1960 (MLP).

[1] Agradecemos su colaboración en este artículo a Daniel Bitrán, Georg Fischer y sobre todo a Mariano E. Torres Bautista. Damos nuestras gracias por sus comentarios a nuestros colegas, especialmente a Arturo Grunstein, Aurora Gómez-Galvarriato, Colin Lewis, Carlos Marichal, Paolo Riguzzi y Leonor Ludlow. Este trabajo fue financiado por la Freie Universität Berlin, la Fundación Humboldt y el Conacyt. Forma parte del proyecto "Ciudades mexicanas del siglo XX: problemas históricos de la urbanización en México, *ca.* 1890-1970", Conacyt-2002-C01-39653.

Ambas compañías consiguieron colocar capital extranjero en el sector de servicios públicos en México como empresas multinacionales específicas, denominadas *free-standing companies* (FSC). Una FSC es —siguiendo la definición de Mira Wilkins[2]— "una empresa establecida en un país con el propósito de desarrollar actividades fuera de ese país". Por una parte, una FSC es aquella que para sus operaciones en el país de destino no se basa en una experiencia de negocios similar o relacionada en su mercado de origen, como es el caso de las multinacionales clásicas que cruzan las fronteras nacionales para construir subsidiarias extranjeras. Por otra parte, la FSC no se asemeja a una empresa de un inmigrante que se establece en el extranjero, ya que ésta no depende de una matriz en su país de origen. La FSC mantiene una casa matriz sumamente pequeña en su país de origen con el objetivo de hacerse de capital por medio de la venta de acciones y bonos en la bolsa y de controlar sus actividades de ultramar. El capital adquirido será invertido en el exterior para establecer una o más subsidiarias, generalmente mediante la adquisición de operaciones o concesiones existentes de nacionales o extranjeros. La FSC forma parte, a menudo, de un conjunto o *cluster* de compañías organizadas por un promotor que opera en un sector o en un país que comparten algunos miembros del consejo directivo para utilizar su experiencia y facilitar un mejor control. El país de origen de la mayoría de las FSC fue Gran Bretaña, con la ciudad de Londres, su bolsa de valores y sus bancos siendo el mercado de capital más importante antes de la primera guerra mundial. Los otros países de Europa Occidental o Norteamérica, tales como Bélgica, Suiza o Canadá, fueron también sedes de FSC. Utilizaban el mercado financiero más desarrollado del país de origen para exportar capital para inversiones lucrativas en los países de la periferia, dotados generalmente de un sistema financiero menos desarrollado.[3] Las exportaciones de capital de las FSC se orientaron usualmente a nuevos sectores tecnológicos. En México ello se refirió principalmente a ferrocarriles, seguido por compañías mineras y petroleras, compañías de cultivos de exportación, de bienes raíces, y finalmente, plantas y sistemas de luz y fuerza, de tranvías y otros servicios públicos tales como instalaciones portuarias y servicios financieros. Las haciendas y las fábricas textiles, en las cuales predominaban tecnologías más tradicionales, fueron muy raramente objeto de las FSC.[4] Este tipo de empresas manejadas en el país de destino por administradores extranjeros dependientes y a menudo menos competentes, generalmente fueron después de varias décadas de operación vendidas a propietarios nacionales representados por un ejecutivo nacional.

[2] WILKINS, 1998, p. 3.

[3] SCHRÖTER, 1998, pp. 324-331 y MARCHILDON, 1998, pp. 393-398.

[4] LIEHR y TORRES, 1998, pp. 267-268.

La Mexican Light and Power Company Limited (MLP) y la Mexico Tramways Company Limited (MT) con sus sedes en Toronto fueron FSC especiales, registradas bajo las leyes empresariales menos rigurosas de Canadá. Sin embargo, gozaron de la ventaja de haber podido también vender sus acciones y bonos en la bolsa de valores de Londres. Pertenecían al grupo de FSC canadienses que habían sido establecidas por el ingeniero eléctrico estadunidense y promotor Dr. Frederick S. Pearson. A partir de 1910, ambas compañías de servicios públicos integradas —ya que los tranvías eran importantes consumidores de energía eléctrica— estaban íntimamente vinculadas y compartían con pocas excepciones los mismos miembros en sus consejos directivos en Toronto y el mismo director gerente y presidente en la ciudad de México. Sus oficinas locales compartían también el mismo edificio en dicha ciudad y, hasta donde ello fue posible, los mismos departamentos internos. A partir de 1924, ambas compañías de servicios públicos perdieron su autonomía a manos de la Société Financière de Transports et d'Entreprises Industrielles (Sofina), uno de los pocos grandes *holdings* eléctricos globalmente activos, y de su *subholding* Société Internationale d'Energie Hydro-Electrique (Sidro), las dos de Bruselas.

Como compañías de servicios públicos, la compañía de luz y fuerza (MLP) y la de tranvías (MT) constituyeron una parte medular de la modernización de la infraestructura urbana de México.[5] Dado que ambas mantuvieron virtualmente un control exclusivo de sus sistemas y redes regionales como monopolios "naturales", la MLP y la MT tuvieron que enfrentar la creciente capacidad de regulación de las agencias gubernamentales del Estado mexicano. Como empresas de servicios públicos deberían obtener una participación en las ganancias de productividad generadas fuera, especialmente en el sector exportador. En su objetivo de generar utilidades debían cumplir con las obligaciones financieras extranjeras, por una parte, y con las exigencias reguladoras de las autoridades de la ciudad, de los estados y del gobierno federal, así como con los intereses de una variedad de grupos sociales, especialmente de consumidores y de asalariados, por la otra. A diferencia de la MT, que operaba sólo en la capital mexicana y en su área circunvecina, la MLP absorbió gradualmente otras compañías de servicios públicos en los valles vecinos. Aún más: mientras la MLP creció en volumen y continuó expandiéndose geográficamente, las operaciones de la MT se enfrentaron con un crucial competidor a partir de la década de 1920: el transporte público de los autobuses. En este sentido, la aportación tecnológica de la MT, el transporte eléctrico en rieles, constituyó un producto mucho más perecedero que el otro de la MLP, la electricidad.

[5] MILLWARD, 2000, pp. 315-318.

El capítulo ha sido organizado cronológicamente: comienza con los orígenes de la MLP y la MT en la edad de oro de la inversión directa extranjera, el Porfiriato (sección 1), sigue con el desarrollo de ambas FSC durante las décadas de la revolución mexicana y la gradual construcción del Estado-nación posrevolucionario (sección 2), y finalmente con el periodo hacia su nacionalización (sección 3).

Nuestras fuentes de información son los anuarios de la bolsa de valores de Londres,[6] los informes anuales impresos del consejo directivo a los accionistas de ambas compañías,[7] así como las cajas que quedaron de sus archivos en la ciudad de México.[8] También revisamos los informes anuales de su controladora, el *holding* eléctrico multinacional con casa matriz en Bruselas, Sofina,[9] así como los informes anuales al gobierno mexicano del consejo directivo de la MT.[10] Ambas compañías fueron estudiadas en una monografía sobre las compañías eléctricas canadienses en América Latina, el Caribe y España hasta 1930, realizada por Armstrong y Nelles (1988) y, para el periodo hasta 1915, en una tesis de maestría anteriormente presentada por French (1981). El MT fue también analizado por otra tesis de maestría, la de Álvarez de la Borda (2002).

1. LOS ORÍGENES EN EL PORFIRIATO

En México la introducción de innovaciones tecnológicas e industriales, incluidos los sistemas de energía y redes de tranvías, siguieron estrechamente los modelos de Europa Occidental y de Norteamérica.[11] En la ciudad de México el primer sistema de luminarias eléctricas públicas fue establecido por una compañía británica, la Mexican Gas and Electric Light Company Limited, entre 1881 y 1888. Después de una serie de dificultades técnicas y ampliaciones, en 1894 fue inaugurado este primer sistema británico de alumbrado público con dos plantas termoeléctricas.[12] En 1886, el ayuntamiento de la ciudad de México firmó otro contrato con Siemens y Halske, una multinacional

[6] SEYB, 1900-1933, SEOI, 1900-1933 y SEOY, 1934-1976.

[7] MLP-AR, 1906-1913 y 1921-1963, así como MT-AR 1907-1912 y 1920-1944.

[8] Archivo Mexican Light and Power Company, Museo Tecnológico C.F.E. (en adelante AMLP) y Archivo de la Compañía de Tranvías de México, Archivo de Concentración, Sistemas de Transporte Eléctricos, México, D.F. (en adelante MT-STE).

[9] Sofina-R, 1922-1964.

[10] SCOP-AGN, 1907-1928.

[11] RODRÍGUEZ KURI, 1996, pp. 151-215; HUGHES, 1983, pp. 1-17; ARIZPE, 1900b, pp. 17-18, 116-125 y 132-145; GALARZA, 1941, pp. 9-24, así como Cronología, 2000, pp. 1-5.

[12] RODRÍGUEZ KURI, 1996, pp. 185-195 y ARIZPE, 1900a, pp. 89-109.

manufacturera alemana, para construir una planta termoeléctrica adicional y un segundo sistema de alumbrado público. Esta concesión formó parte de la estrategia de exportación de aquélla, en este caso consistente en organizar y registrar en 1897 una FSC con base en Londres denominada Mexican Electric Works Limited (MEW). Al comienzo, las tres cuartas partes del capital pertenecían al Dresdner Bank y un cuarto a Siemens y Halske, a la cual se unió más adelante Indelec, la subsidiaria financiera suiza de Siemens y Halske, y también otro banco suizo. La mayoría tanto del capital como del consejo directivo de esta FSC fue alemana, asesorada por unos pocos miembros británicos, así como por el secretario de igual nacionalidad. La subsidiaria en la ciudad de México de la *free-standing company* londinense que estableció su planta termoeléctrica en Nonoalco en 1898 se llamó Compañía Mexicana de Electricidad, S.A. Mediante el establecimiento de subsidiarias locales (a manera de la MEW-CME) como parte de su estrategia exportadora, la multinacional manufacturera alemana creó su mercado propio (el llamado *Unternehmergeschäft*) y redujo los riesgos del nuevo mercado al incorporar a los bancos como accionistas, como paso adicional hacia la internalización.[13]

Las tres plantas termoeléctricas en la ciudad de México —las dos británicas y la nueva planta alemana— se ubicaron en las calles de San Lázaro, Presidente y Nonoalco, cerca de las terminales de los dos principales ferrocarriles, el Ferrocarril Mexicano y el Ferrocarril Central, que las abastecían del costoso carbón importado para las máquinas de vapor.[14]

Siemens y Halske en conjunto con su lucrativa FSC londinense, con la subsidiaria de ésta en la ciudad de México y con su propio departamento técnico en la misma ciudad no pudieron a la larga tener acceso a electricidad barata de una planta hidroeléctrica. Consecuentemente en 1902 el Dresdner Bank, Siemens y Halske junto con los pequeños accionistas tomaron la decisión de vender ventajosamente la Mexican Electric Works Limited en conjunto con su redituable subsidiaria la Compañía Mexicana de Electricidad, S.A., a una compañía canadiense, la Mexican Light and Power Company Limited (MLP), registrada en Canadá el 10 de septiembre de 1902. Sin embargo, Siemens y Halske continuó en la ciudad de México como multinacional manufacturera clásica, manteniendo su propio departamento técnico y vendiendo equipo eléctrico, incluso a las empresas de Pearson.[15]

La compañía de luz y fuerza formaba parte del grupo de los *free-standing*

[13] HERTNER, 1986, p. 128; JACOB-WENDLER, 1982, pp. 179-187; RODRÍGUEZ KURI, 1996, pp. 197-201; ARIZPE, 1900a, pp. 117-198 y SEYB, 1899-1903.

[14] ARIZPE, 1900a, pp. 100-101, 104 y 126-129.

[15] JACOB-WENDLER, 1982, pp. 186-193 y ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 88-89.

companies de luz y fuerza establecidas conjuntamente por el ingeniero y promotor norteamericano Pearson y por los hombres más destacados de la comunidad financiera canadiense. La pequeña casa matriz, originalmente en Halifax, se trasladó a Montreal en 1903, y en 1910 a las oficinas de una firma de abogados en Toronto, próxima a la oficina central de sus principales acreedores. Pearson de Nueva York fue el ingeniero consultor y contratista, y desde 1903, presidente de la compañía de Montreal. La nueva FSC fue establecida inicialmente con un capital autorizado de 12 millones de dólares canadienses con el propósito de adquirir las empresas que fueran de importancia estratégica en el campo de la actividad eléctrica de México. Las primeras y más importantes adquisiciones, base del éxito de Pearson, fue la de todas las concesiones y propiedades del Dr. Arnold Vaquié, un ciudadano francés, así como la de la Société de Necaxa, una compañía francesa, que estaban autorizados legalmente a establecer una planta hidroeléctrica que utilizara las aguas de los ríos Necaxa, Catepuxtla y Tenango en el distrito de Huauchinango en la sierra norte del estado de Puebla. Estas concesiones otorgadas a Vaquié fueron ratificadas el 20 de mayo de 1903 por el Congreso al ser transferidas a la MLP, y fueron extendidas posteriormente. Vaquié vendió también las concesiones que le habían sido otorgadas por el ayuntamiento de la ciudad de México en 1900 para establecer líneas de transmisión y edificios para los transformadores. Finalmente renunció a sus derechos debido a que fue impedido por litigios y no pudo reunir suficiente capital.[16] Esta compra fue la base de un futuro monopolio "natural" de la MLP como la única proveedora de energía en la zona central de México; con el tiempo, la red de servicios de energía eléctrica más importante de la nación.

A partir de diciembre de 1902, la MLP comenzó a emitir bonos de primera hipoteca de 5% de interés de un total autorizado de 12 millones de dólares canadienses, colocados por la National Trust Company de Montreal y Toronto, dando en garantía todas sus concesiones y propiedades existentes y futuras. Este monto de capital se utilizó para comenzar, en 1903, la construcción de presas, canales, túneles, cortinas y casas de máquinas de las plantas hidroeléctricas de Necaxa, así como las líneas de transmisión necesarias para la zona central de México. Grandes presas eran fundamentales a fin de acumular suficiente agua para cubrir las necesidades de la estación seca entre octubre y abril, dado que el alto costo de la energía termoeléctrica resultaba oneroso y reducía las ganancias. La gran cortina de Necaxa, terminada en 1908, fue la mayor de su época. Su primera fase de construcción culminó en 1910, aunque ya en 1906 fluía electricidad de dicha planta a la ciudad de México a un precio módico. Las plantas y sistemas de Necaxa se terminaron antes de la es-

[16] ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 85-88 y GALARZA, 1941, pp. 26-27.

tación de lluvias de 1913. Después de la revolución, en 1921-1928, se extendieron río abajo en Tepexic, para servir la creciente demanda de electricidad.[17]

Para financiar el desarrollo de Necaxa y monopolizar la distribución de electricidad en el Distrito Federal, la MLP tuvo que emitir más bonos e incluso vender acciones comunes. Cuando, en la crisis de 1907, los bancos de Montreal rechazaron la aceptación de más emisiones de bonos, la MLP tuvo que aceptar la emisión de acciones preferenciales del banco comercial Sperling and Company de Londres a la elevada tasa de 7%.[18]

Entre 1906 y 1912, los principales clientes de la compañía de luz y fuerza fueron el consumo residencial, las industrias y los tranvías eléctricos del Distrito Federal. La actividad minera fue otro consumidor importante: las minas de oro del distrito de El Oro, al oeste, seguidas pronto por las minas de plata de Pachuca, al norte,[19] así como explotaciones mineras menores en ciudades al oeste y al sur del valle de México.[20] El suministro de alumbrado público y privado, calefacción y pequeños consumos de energía dentro y fuera de la capital representaba sólo una pequeña fracción del mercado de la MLP (36.3% en 1908, 12.8% en 1912), dejando la parte del león, cerca de tres cuartos del consumo de energía, a la minería, las industrias y los tranvías. La generación de energía hidroeléctrica a menores precios redujo los costos de operación de todas las empresas manufactureras y mineras. Como resultado, las industrias expandieron sus operaciones y se establecieron nuevas empresas.[21]

Antes de terminar las plantas de Necaxa, la empresa MPL tuvo que expandir sus ventas y adquirir o construir líneas de transmisión adicionales. Como para ello requirió inversión de capital fresco, organizó una subsidiaria con base en Toronto en 1905, la Mexican Electric Light Company Limited, para adquirir las acciones de las dos restantes competidoras en la ciudad de México: la Mexican Gas and Electric Light Company Limited (cuyo propietario era Anthony Gibbs y Compañía, un banco mercantil londinense activo en América Latina, desde el siglo XIX) y la Compañía Explotadora de las Fuerzas Hidroeléctricas de San Ildefonso, S.A. (una empresa de propietarios locales, financiada con capital suizo). La compañía británica —similar a la alemana antes mencionada— operaba dos plantas termoeléctricas en la ciudad, mientras que la Compañía San Ildefonso era abastecida por una pequeña estación hidroeléctrica. La Mexican Electric Light Company vendió todas sus operaciones y pasivos por un

[17] MLP-AR, 1906-1928; ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 92-93 y GALARZA, 1941, pp. 27-28.

[18] MLP-AR, 1907 y ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 94-95.

[19] MLP-AR, 1908 y 1912.

[20] MLP-AR, 1930.

[21] MLP-AR, 1908-1913.

monto de 60 000 acciones de la MLP y le dio a ella en arrendamiento todas sus propiedades por 99 años a partir de 1906. La MLP adquirió también, entre 1907 y 1909, la Robert Electric Company que operaba una cuarta planta de vapor en la capital. Las cuatro plantas termoeléctricas eran de importancia estratégica para atender los picos de demanda. En 1905, la MLP obtuvo una concesión federal para cubrir la demanda de todo el Distrito Federal, más allá de la del municipio de la ciudad de México. Luego, y aún antes de la revolución, la compañía de luz y fuerza expandió sus actividades hacia el norte, oeste y sur del valle de México, adquiriendo redes y mercados, y sobre todo, derechos de agua y plantas hidroeléctricas adicionales. En 1910, la MLP adquirió la totalidad de las acciones de la Compañía de Luz y Fuerza de Pachuca, S.A. (anteriormente Compañía Irrigadora de Luz y Fuerza del estado de Hidalgo, S.A.), una compañía mexicana que servía, desde 1897, este distrito minero al norte de la capital mediante plantas hidroeléctricas y termoeléctricas (véase cuadro 1).

La población de la ciudad de México, que había permanecido relativamente constante durante el siglo XIX, se incrementó significativamente en la década de los años ochenta. Los tranvías impulsados por mulas, que operaban desde 1870, y los tranvías eléctricos, que hicieron su primera aparición en 1900, lograban integrar efectivamente el centro urbano con los pueblos foráneos, urbanizando de esta manera todo el valle de México.[22] Sólo en los años 1930 y 1940, cuando la zona metropolitana entrara en una nueva fase explosiva de crecimiento demográfico y territorial (véase gráfica 1), llegaron a dominar otras formas de transporte, especialmente los autobuses públicos y los automóviles particulares.[23] El territorio de la ciudad se triplicó con creces al pasar de 8.5 km^2 en 1858 a 27.7 km^2 en 1900, y nuevamente en esa proporción entre ese año y 1930 (86 km^2).[24]

Cuando, a partir de 1905, la Mexico Electric Tramways Limited (MET), una *free-standing company* con casa matriz en Londres organizada y controlada por el banco mercantil londinense Wernher, Beit and Company, estaba en venta, Pearson, como presidente de la MLP, trató de convencer a su consejo directivo para que aceptara adquirir la compañía de tranvías. La MET había sido constituida en 1898 por los promotores londinenses Julius Wernher y Alfred Beit. En 1896 habían comprado la Compañía Limitada de Ferrocarriles del Distrito (CLFD), propiedad de la "élite" política y económica nacional, y la reinscribieron en ese mismo año como Compañía de Ferrocarriles del Distrito Federal de México. La antigua CLFD había absorbido gradualmente las diversas empresas de tranvías de

[22] LEIDENBERGER, 2002; ÁLVAREZ DE LA BORDA, 2002 y RODRÍGUEZ KURI, 1996.

[23] PEÑA, 1943 y CRUZ RODRÍGUEZ, s.f.

[24] CRUZ RODRÍGUEZ, s.f., p. 62.

Cuadro 1. Compañías subsidiarias adquiridas por la MLP

Mexican Electric Works Limited. Fecha de registro: 27 de abril de 1897. Casa matriz: Londres. Vendido a la MLP entre 1901-1903.

Mexican Gas and Electric Light Company Limited. Fecha de registro: desconocida. Casa matriz: Londres. Adquirido por —y todas sus propiedades arrendadas— la MLP en 1905-1906.

Compañía Explotadora de las Fuerzas Hidroeléctricas de San Ildefonso, S.A. Registrada en México. Adquirido por —y todas sus propiedades arrendadas— la MLP en 1905-1906.

Mexican Electric Light Company Limited. Fecha de registro: 26 de junio de 1905. Casa matriz: Toronto. Establecida para adquirir todas las acciones de la Compañía de San Ildefonso, S.A., y la Mexican Gas and Electric Light Company Limited. Vendió todas sus acciones y bonos a la MLP por 60 000 acciones de ésta. Todas sus propiedades fueron arrendadas a la MLP desde el 1 de enero de 1906 por 99 años.

Compañía de Luz y Fuerza de Pachuca, S.A. Originalmente registrada en México el 6 de septiembre de 1897 como Compañía Eléctrica e Irrigadora en el Estado de Hidalgo, S.A., y reinscrita como Compañía Irrigadora de Luz y Fuerza del Estado de Hidalgo, S.A., el 13 de mayo de 1910. Todas sus acciones fueron adquiridas por la MLP en 1910.

Compañía Hidro-Eléctrica del Río de la Alameda, S.A. Registrada en México el 9 de noviembre de 1909. Originalmente establecida por un grupo francés para facilitar electricidad a las fábricas textiles de la ciudad de México. Todas las acciones fueron compradas por la MLP mediante Compañía Mexicana Meridional de Fuerza, S.A., entre 1921 y 1924.

Compañía Mexicana Meridional de Fuerza, S.A. Registrada en México el 5 de abril de 1924. Establecida por la MLP para adquirir todas las acciones y bonos de la Compañía Hidro-Eléctrica del Río de la Alameda, S.A., así como otros derechos. La MLP es propietaria de todas sus acciones.

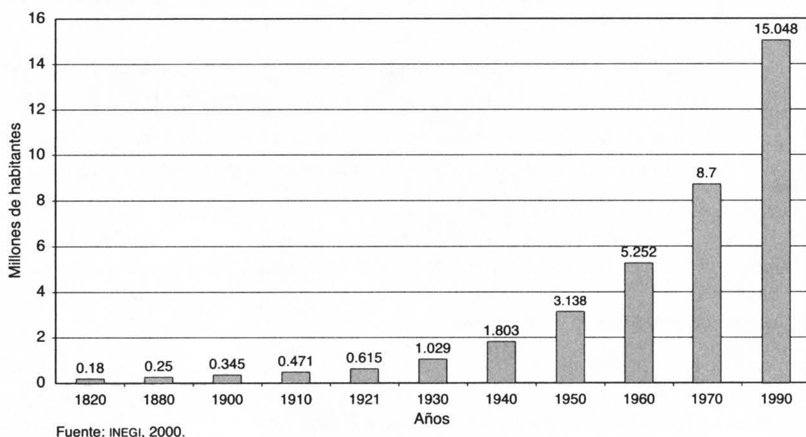
Compañía de Luz y Fuerza Eléctrica de Toluca, S.A. Registrada en México el 12 de julio de 1921 para proporcionar electricidad a la ciudad de Toluca, así como a las pequeñas ciudades y centros mineros de su región. Todas las acciones fueron adquiridas en 1928 por la MLP mediante una opción obtenida del Sr. Rusche de Berlín. La Compañía de Toluca había adquirido un arrendamiento de unas concesiones de agua válidas hasta 1971.

Compañía de Fuerza del Suroeste de México, S.A. Registrada en México el 26 de octubre de 1922. La empresa fue establecida por la MLP para adquirir y explotar unas concesiones de recursos hidráulicos. Adquirió las concesiones de agua del Valle de Bravo en 1923 y las del río Lerma en Tepuxtepec en 1926.

Compañía Mexicana Hidro-Eléctrica y de Terrenos, S.A. Registrada en México el 3 de agosto de 1921. Vendida a la MLP en 1936.

Fuentes: AMLP, The Mexican Light, Power & Tramways Groups of Companies, Annual Accounts with Explanatory Statements for the years 1931, 1933, 1934, 1936, 1937, 1938; MLP-AR (1906-1940). Entre 1906 y 1912, la MLP también adquirió la Robert Electric Company, una pequeña empresa de producción y distribución, la Compañía de la Luz y Fuerza de Guadalupe, de Cuautitlán, al norte del Distrito Federal, así como la Compañía de Luz y Fuerza de Oro, S.A. Estas compañías fueron disueltas y sus instalaciones integradas en la MLP. Por esta causa ya no aparecen en los libros de contabilidad y no las incluimos en este cuadro. Véanse también C. Armstrong y H.V. Nelles, *Southern Exposure...*, *op. cit.*, p. 221, y Cronología, *op. cit.*, pp. 4-7.

Gráfica 1. Población de la ciudad de México, 1820-1990.



Fuente: INEGI, 2000.

mulas, adquiriendo un monopolio "natural" en esta actividad. Sin embargo, fue la electrificación de las líneas de tranvías, por ser una nueva tecnología, la que necesitaba mayor experiencia y mayores inversiones de capital en forma de la Mexico Electric Tramways Limited de Londres (MET).[25] Wernher, Beit and Company deseaba vender la MET en 1905, debido a los crecientes gastos, necesarios para la electrificación de las líneas y la expansión territorial de la red.[26]

Una posible fusión de la compañía de luz y fuerza y la de tranvías era parte de la estrategia de Pearson de integración vertical en la ciudad de México, como lo había hecho en São Paulo, Río de Janeiro y otras ciudades capitales, dado que los tranvías eran uno de los principales y más constantes consumidores de la compañía de electricidad. Desde el punto de vista de los tranvías, la integración garantizaría tarifas preferenciales, dado que los costos de electricidad representaban una cuarta parte de los gastos totales de la compañía.[27] La dificultad, ya mencionada, de la MLP de financiar el desarrollo de Necaxa fue otro argumento importante para que Pearson adquiriera los tranvías. Él consideraba los tranvías como una potencial "vaca de ordeña" para las demandas de la MLP.

[25] La CLFD consiguió el monopolio de tranvías sólo cuando en julio de 1895 adquirió las concesiones de la Compañía de Ferrocarriles del Valle, véase RODRÍGUEZ KURI, 1996, pp. 154-155.

[26] MT-AR, 1907.

[27] En 1934, los costos de electricidad de la MT significaron el 24% de los egresos totales. "Estudio sobre la situación económica de la Compañía de Tranvías de México, S.A.", Departamento de Estudios Económicos, Secretaría de Economía Nacional, 1935 (en seguida: "Estudio sobre la situación económica de la CTM"), pp. 51 y 67-68. Agradecemos a Arturo Grunstein por habernos facilitado este texto.

Frente al lento y oneroso desarrollo y el ya elevado endeudamiento de la compañía, el cuerpo directivo de la MLP se negó al plan de Pearson de hacerse cargo de la MET. Por esa razón, el presidente de la MLP como promotor presionó a los banqueros de Toronto y aún más a los de Londres para que financiaran el establecimiento de una nueva compañía. Estos esfuerzos condujeron en 1906 a la formación de la Mexico Tramways Company Limited (MT), una *free-standing company* separada con casa matriz en Toronto y capital social predominantemente inglés, representada por James Dunn, por Sperling and Company, y por Mendel and Myers. El propósito principal de la MT fue el de generar capital mediante la emisión de acciones y bonos para adquirir la MET con todas sus operaciones y pasivos.[28] Por encontrarse su oficina matriz en Canadá, gozaba de menores restricciones legales de las que hubiera tenido en Gran Bretaña, mientras que tenía acceso a los mercados de capital de Montreal, Toronto y de las otras partes del imperio británico, con Londres a la cabeza. Pearson, como presidente tanto de la nueva MT como de la MLP, conocía por experiencia previa, cómo hacer rentable una compañía de tranvías eléctricos, inyectándole a la recientemente adquirida empresa nueva experiencia administrativa e ingenieril. La MT continuó modernizando su red tranviaria y ampliando su extensión de 167 millas en 1907 a 181 millas en 1910 (véase cuadro 2), incrementando la proporción de la red electrificada de 68% en 1907 a 86% en 1910.[29] La Canadian and General Finance Company estaba alojada en el mismo edificio de oficinas que la MT en Toronto, por la cual adquiría y reenviaba los materiales necesarios para la construcción y el mantenimiento del sistema tranviario. Los problemas técnicos y constructivos de la MT y de la MLP eran resueltos por Pearson y su compañía de ingeniería de Nueva York. La compañía de tranvías fue también sujeta a una integración vertical más profunda: alrededor de 1908, la MT construyó en una planta propia en la ciudad de México todo el material rodante que necesitaba, previamente importado desde Estados Unidos, sólo en ese año se construyeron 40 nuevos carros, incluidos 10 carros motorizados;[30] en 1907, la MT produjo también en hornos eléctricos propios acero de alta graduación y manufacturó de manera electromecánica carburo de calcio para sus propias lámparas de carburo.[31]

La compañía de tranvías fue una de las pocas *free-standing companies* que fueron capaces de pagar dividendos crecientes sobre sus acciones comunes. En

[28] MLP-AR, 1907; MT-AR, 1907; SEOI, 1908; SEY, 1908 y FRENCH, 1981, pp. 77-78.

[29] RODRÍGUEZ KURI, 1996, p. 160. El ingeniero canadiense A.E. Worswick de la MET había iniciado la electrificación de los tranvías de la ciudad (FRENCH, 1981, p. 77).

[30] MT-AR, 1908.

[31] MT-AR, 1907.

Cuadro 2. Operaciones de la MT y su antecesora, 1905-1944

Años	*Pasajeros (en miles)*	*Millas recorridas por carro (en miles)*	*Carros*	*Red (en millas)*
1905	47 746	9.03	568	150
1906	54 563	9 778	581	159
1907	64 624	10 323	607	167
1908	70 358	11 857	643	171.2
1909	71 980	n.d.	n.d.	170.8
1910	76 334	n.d.	n.d.	180.8
1911	80 592	n.d.	n.d.	n.d.
1912	90 412	n.d.	n.d.	n.d.
1920	101 753	15 555	564	213.1
1921	110 709	14 801	568	214.1
1922	109 287	16 094	579	214.1
1923	103 083	17 317	585	214.1
1924	100 057	18.92	617	216.6
1925	86 019	18 091	578	215.9
1926	86 935	18 568	577	216.5
1927	128 256	19 742	589	216.7
1928	153 863	20 599	595	217.1
1929	148 214	20 767	580	216.8
1930	144 609	21 016	573	215.9
1931	140 049	19 625	556	213.3
1932	126 328	17 839	547	210.7
1933	134 872	19 059	539	204.1
1934	139 217	18 898	537	198.5
1935	125 719	16 896	527	198.1
1936	144 301	18.09	502	197
1937	164 924	18 198	502	196.3
1938	176 441	18 126	492	195.2
1939	174 763	17 303	491	194.43
1940	189 169	17 898	485	194.49
1941	180 017	16 908	482	193.5
1942	187 157	17 195	479	193.58
1943	202 725	17 017	477	192.96
1944	227 786	16 817	476	191.2

n.d.: no disponible.

Fuentes: MET-AR, 1907 (para los años 1905-1906); MT-AR, 1907-1912 y 1920-1944 (para los años 1907-1944).

1908, después de la recesión de 1907, los valores de la MT se duplicaron en la bolsa de Londres con creces. Al mismo tiempo la MLP, pugnando por obtener más capital hasta en condiciones desfavorables para completar la construcción del sistema de plantas de Necaxa, no pudo pagar dividendos sobre sus acciones comunes, de tal manera que en 1908, después de la recesión, la cotización de sus valores se mantuvo baja. Para cubrir las necesidades financieras de la MLP, Pearson, como presidente de ambas FSC, luchó con fuerza por empujar a sendos cuerpos directivos para realizar una fusión. Después de un año de discusiones, resistencia, coaliciones y decisiones diversas, la fusión tuvo finalmente lugar en 1909 en la forma de una adquisición. La MT adquirió la mayoría de las acciones y el control de la MLP. La MLP trasladó su casa matriz desde Montreal a Toronto a las oficinas de la firma de abogados Blake, Lash, Anglin y Cassells, cortó relaciones con el Bank of Montreal y abrió sus cuentas en el Bank of Commerce con matriz en Toronto. Aunque ambas empresas permanecieron separadas desde el punto de vista legal, los cuerpos directivos llegaron a ser prácticamente idénticos, con Pearson como presidente común (1902/1906-1915) y sus sucesores, y con los mismos socios de la firma de abogados de Toronto, cuyas oficinas les sirvieron también como casas matrices. Harro Harrsen (1906/1912-1914), y luego George R.G. Conway (1919-1942/1947) como directores gerentes junto al secretario local Pedro Méndez y Méndez (1907/1909-1933/1934) dirigían el edificio de oficinas de ambas compañías localizado en la calle Gante, en el centro de la ciudad de México.[32] Esta integración administrativa permitió reducir los costos de transacción; sin embargo, hizo ambas compañías más vulnerables a críticas políticas, debido a su poder monopolístico.

A partir de 1906, la producción creciente de energía hidroeléctrica más barata de las plantas de Necaxa permitió reducir costos. Entre 1906 y 1912, los ingresos netos nominales (antes del pago de intereses y amortizaciones de bonos) casi se triplicaron y los coeficientes de operación —definidos como los porcentajes de gastos (incluido el pago de impuestos) sobre los ingresos brutos— cayeron de 47% en 1906 a 23% en 1912. Entre 1906 y 1913, el valor en libros de los activos de la MLP casi se duplicó. La MLP pagó un dividendo de 4% sobre sus acciones comunes entre 1906 y 1913. Las elevadas utilidades netas de la MLP eran aún insuficientes, de tal manera que fue el potencial de ingresos de la MT, su nueva compañía matriz, la que ayudó a financiar las inversiones necesarias para completar el sistema hidroeléctrico de Necaxa (véase cuadros 3, 4 y 6).[33]

[32] MLP-AR, 1907-1947; MT-AR, 1907-1942; AMLP, Minutes of Meetings of Directors (DMB), 12 de nov. de 1909, 6 de dic. de 1909 y 5 de ene. de 1910; DMB, 16 de mayo de 1935; ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 95-104 y FRENCH, 1981, pp. 4 y 78.

[33] MLP-AR, 1906-1913.

Cuadro 3. Valor en libros de los activos de la MLP y la MT, 1906-1960, en millones de dólares canadienses

Años	*Mexico Tramways Co.*	*Mexican Light and Power Co.*
1906	—	28.7
1907	15.4	30.9
1908	17.2	32.9
1909	33.3	36.5
1910	37.2	44.2
1911	37.4	48.4
1912	42.9	54.7
1913	—	56.7
1920	52.4	—
1921	56.0	76.3
1922	57.1	81.4
1923	58.3	82.5
1924	58.7	84.7
1925	58.8	87.4
1926	59.1	91.2
1927	59.4	94.0
1928	59.8	96.6
1929	59.9	101.0
1930	59.5	105.6
1931	58.7	107.9
1932	58.0	107.6
1933	57.3	107.8
1934	30.6	107.6
1935	36.8	108.8
1936	37.1	109.1
1937	37.2	109.8
1938	37.3	109.2
1939	37.6	110.5
1940	37.9	114.1
1941	38.0	117.0
1942	38.2	120.6
1943	38.5	116.1
1944	39.0	116.8
1945	—	121.2
1946	—	123.7
1947	—	127.2
1948	—	131.1
1949	—	139.1
1950	—	146.8

Cuadro 3 (*conclusión*)

Años	*Mexico Tramways Co.*	*Mexican Light and Power Co.*
1951	—	166.7
1952	—	180.8
1953	—	191.9
1954	—	201.6
1955	—	210.2
1956	—	221.1
1957	—	236.2
1958	—	251.8
1959	—	263.1
1960	—	277.5

Fuentes: MLP-AR, 1906-1913 y 1921-1960, así como MT-AR 1907-1912 y 1920-1944, incluidas las correcciones de años posteriores.

Cuadro 4. Ingresos netos de operación de la MLP, en millones de dólares canadienses, 1906-1960

Años	*Ingresos brutos*	*Gastos*	*Ingresos netos*	*Utilidades netas*	*Superávit*
1906	1.9	0.8	1	—	—
1907	2.5	1.0	1.5	—	—
1908	2.9	1.1	1.8	—	—
1909	3.0	1.5	1.5	—	—
1910	3.5	1.0	2.5	—	—
1911	3.8	1.1	2.7	—	—
1912	4.0	0.9	3.1	—	—
1920	5.5	1.9	3.6	—	—
1921	5.2	3.3	1.9	—	—
1922	6.6	3.4	3.6	—	—
1923	7.4	3.3	4.7	—	—
1924	7.9	4.0	4.5	—	—
1925	8.7	4.7	4.5	—	—
1926	9.9	5.1	4.8	—	—
1927	10.2	5.2	5.0	—	—
1928	10.7	5.5	5.2	—	—
1929	11.1	5.6	5.5	—	—
1930	12.0	6.2	5.8	—	—
1931	10.0	5.8	4.2	—	—
1932	9.5	5.9	3.6	0.2	—
1933	8.7	5.3	3.4	–0.3	—
1934	7.9	5.3	2.6	–0.7	—
1935	7.8	5.3	2.5	–0.5	—
1936	8.0	5.8	2.2	–0.9	—

Cuadro 4 (*conclusión*)

Años	*Ingresos brutos*	*Gastos*	*Ingresos netos*	*Utilidades netas*	*Superávit*
1937	9.0	6.4	2.6	-0.7	—
1938	8.1	6.1	2.0	-1.6	—
1939	7.4	5.9	1.5	-1.4	—
1940	8.3	7.1	1.2	-0.9	—
1941	9.9	8.1	1.8	-0.7	—
1942	11.4	8.7	2.7	0.5	—
1943	12.4	9.5	2.9	0.5	—
1944	12.6	11.0	1.6	-1.2	—
1945	15.6	12.8	2.8	0.6	—
1946	18.2	15.4	2.8	0.4	—
1947	19.9	16.8	3.1	0.9	—
1948	20.3	19.0	1.3	-0.9	—
1949	19.3	18.0	1.3	-0.6	6.0
1950	22.6	20.0	2.6	1.1	15.4
1951	25.2	22.0	3.2	1.6	2.8
1952	26.3	22.1	4.2	2.5	5.2
1953	31.2	25.2	6.0	3.8	8.0
1954	27.2	22.6	4.6	2.3	26.5
1955	31.4	24.1	7.3	4.2	29.3
1956	35.2	27.9	7.3	4.1	32.5
1957	42.1	34.0	8.1	4.9	34.5
1958	48.8	40.4	8.4	4.4	34.1
1959	51.8	42.4	9.4	5.1	34.3
1960	60.0	49.8	10.2	5.7	35.6

Nota: Los títulos de las columnas del cuadro 4 sobre la MLP y del cuadro 5 sobre la MT son ingresos brutos, gastos e ingresos netos, así como en el primer caso también utilidades netas y superávit. De 1920 hasta los años cincuenta, los *ingresos brutos* de la MLP incluyen la creciente deuda por cuentas impagas de autoridades federales, estatales y municipales.

Para la MLP y la MT, los *gastos* comprenden los costos de operación, mantenimiento e impuestos. A partir de 1920, los gastos de ambas compañías incluyen igualmente las provisiones para la depreciación material y la amortización de los derechos, renglones excluidos anteriormente. Desde 1940, los gastos incluyen también los costos corrientes de la casa matriz en Toronto.

Entre 1922 y 1925, los *ingresos netos* de la MLP incluyen los ingresos netos de las subsidiarias mexicanas adquiridas, cuyos ingresos brutos y gastos no aparecen en sus balances.

A partir de 1932, las *utilidades netas* de la MLP resultan después de deducir los costos siguientes de los ingresos netos: los intereses y amortizaciones de los bonos y, entre 1932-1939, los gastos de la casa matriz en Toronto. Por otra parte, las utilidades netas incluyen los intereses sobre cuentas e ingresos misceláneos.

Debido a acuerdos entre la MLP y el Banco Mundial (Washington, D.C.) para obtener el préstamo de 1949-1951, los diferentes fondos de amortización (o reservas ocultas) en la contabilidad de la compañía tuvieron que ser disueltos y transferidos a un *superávit*.

Hasta 1930, los informes anuales de ambas compañías calculaban sus valores en pesos mexicanos que cambiamos (a 2M$ =1C$) a dólares canadienses, la unidad monetaria de los informes a partir de 1931-1932. Siempre usamos las correcciones en los informes de los años posteriores, también para deflacionar los valores, como en los de 1932 y 1949.

Fuentes: MLP-AR, 1906-1913 y 1921-1960.

La MT mantuvo la misma estrategia de crecimiento seguida por su antecesora inmediata. El volumen anual de pasajeros aumentó de más de 70 millones en 1908 a 90 millones en 1912, mientras que sus activos se multiplicaron 2.5 veces entre 1906 y 1912 (véase cuadros 2 y 3). Los ingresos netos nominales pasaron de 1.1 millones de dólares canadienses en 1907 a 1.6 millones en 1911 (véase cuadro 6) y los coeficientes de operación (véase más arriba) se redujeron de 56% en 1907 a 48% en 1911 (véase cuadro 6). Los dividendos pagados por la MT pasaron de 4% en 1910 a 7% en 1913, y el valor de las acciones de la MT en la bolsa de Londres más que se duplicó.[34]

Durante las últimas dos décadas del Porfiriato (1876-1911), México fue un país favorable a la inversión directa extranjera. A las compañías extranjeras en cuanto a su propiedad o control, incluidas la MLP y la MT, se les otorgaban exenciones tributarias federales, estatales y municipales. Sus derechos de propiedad estaban asegurados y aún más protegidos por leyes federales modernizadas o nuevas.[35] Las relaciones diplomáticas entre México y las grandes naciones occidentales industrializadas, interrumpidas hasta los años ochenta, se reabrieron y los privilegios otorgados por los tratados de comercio favorecieron a los miembros de las "colonias" extranjeras sobre todo en la ciudad de México. Los costos de la mano de obra permanecieron muy bajos, debido a que en el largo periodo de la *pax porfiriana* cualquier disturbio laboral era mantenido a raya por los rurales y también por las tropas regulares.[36] Sin embargo, cabe señalar que ambas empresas, debido a que brindaban servicios públicos, ya en esta época fueron sujetas a medidas de regulación gubernamental, así como a un incipiente debate político respecto a los servicios de electricidad y transporte. Por ejemplo, en el caso de la compañía de tranvías, agencias estatales y la prensa consideraron a aquella parcialmente responsable por la alta incidencia de accidentes de trenes. A la vez, los ayuntamientos de la ciudad de México y sus alrededores exigían con cierta frecuencia una baja en las tarifas. Sin embargo, no fue sino hasta la revolución, cuando salieran a plena luz pública este tipo de conflictos y se empeorara considerablemente tanto la relación entre el Estado y la compañía como la imagen pública de ésta.[37] Así las cosas, en 1908 y en 1910 los consejos directivos de la MLP y de la MT todavía pudieron describir las relaciones de ambas compañías con

[34] MT-AR, 1908; ARMSTRONG y NELLES; 1988, pp. 95-99 y Comisión Mixta, 1940, p. 70.

[35] La Ley de Organización Política y Militar del Distrito Federal, de 1903, disminuyó considerablemente el poder político de los municipios que exigían, por ejemplo, tarifas más bajas; RODRÍGUEZ KURI, 1996, pp. 168-173.

[36] El ejército suprimió varios intentos de huelga de trabajadores de la MT en la última década del Porfiriato, GONZÁLEZ NAVARRO, 1957, pp. 314 y 341-342.

[37] LEIDENBERGER, 2002, pp. 346-353.

Cuadro 5. Ingresos netos de operación de la MT y su antecesora, en millones de dólares canadienses, 1901-1944

Años	*Ingresos brutos*	*Gastos*	*Ingresos netos*
1901	1.1	0.6	0.4
1902	1.2	0.7	0.5
1903	1.4	0.8	0.6
1904	1.6	0.9	0.7
1905	1.8	1.1	0.7
1906	2.1	1.2	0.9
1907	2.5	1.4	1.1
1908	2.7	1.4	1.3
1909	2.7	1.3	1.4
1910	2.9	1.7	1.2
1911	3.1	1.5	1.6
1912	3.4	1.6	2.8
1920	5.5	4.7	0.8
1921	6.5	5.4	1.2
1922	6.5	5.4	1.1
1923	6.1	5.6	0.6
1924	5.8	5.8	0.1
1925	5.0	5.3	–0.3
1926	5.0	4.9	0.1
1927	5.5	5.1	0.4
1928	5.8	5.4	0.5
1929	5.4	5.3	0.1
1930	5.0	5.3	–0.3
1931	3.7	4.2	–0.5
1932	3.0	3.8	–0.8
1933	2.7	3.5	–0.8
1934	2.5	3.1	–0.6
1935	2.3	3.0	–0.7
1936	2.6	3.1	–0.5
1937	3.0	3.2	–0.2
1938	2.4	2.8	–0.4
1939	2.1	2.6	–0.5
1940	2.4	2.6	–0.2
1941	2.7	3.0	–0.3
1942	2.9	3.1	–0.2
1943	3.5	3.6	–0.1
1944	4.0	4.0	0.1

Fuentes: MT-AR, 1907-1912 y 1920-1944; además, AGN-SCOP 3/931-1. Informe, 4 de febrero (AGN-47). Incluimos siempre las correcciones en los informes de los años posteriores. Las inconsistencias se deben al hecho de que todas las cifras son redondeadas. Véanse las definiciones de los términos en la nota del cuadro 4.

Cuadro 6. Coeficientes de operación de la MLP y la MT, 1906-1960

Años	*Mexican Light and Power Co.*	*Mexico Tramways Co.*
1906	42	—
1907	40	56
1908	38	52
1909	50	48
1910	29	59
1911	29	48
1912	23	47
1920	35	85
1921	63	83
1922	52	83
1923	45	92
1924	51	100
1925	54	106
1926	52	98
1927	51	93
1928	51	93
1929	51	98
1930	52	106
1931	58	114
1932	62	127
1933	61	130
1934	67	124
1935	68	130
1936	73	119
1937	71	107
1938	75	117
1939	80	124
1940	86	108
1941	82	111
1942	76	107
1943	77	103
1944	87	100
1945	82	—
1946	85	—
1947	84	—
1948	94	—
1949	93	—
1950	88	—
1951	87	—
1952	84	—

Cuadro 6 (*conclusión*)

Años	*Mexican Light and Power Co.*	*Mexico Tramways Co.*
1953	81	—
1954	83	—
1955	77	—
1956	79	—
1957	81	—
1958	83	—
1959	82	—
1960	83	—

Nota: Los coeficientes de operación son los gastos en porcentajes sobre los ingresos brutos. Los porcentajes son calculados según los valores en los cuadros 4 y 5.
Fuentes: MLP-AR, 1906-1913 y 1921-1960; MT-AR, 1907-1912 y 1920-1944.

las autoridades federales, estatales y municipales como "muy cordiales" y "extremadamente armoniosas".[38]

2. LA MEXICAN LIGHT AND POWER (MLP) Y LA MEXICO TRAMWAYS (MT) DURANTE LA REVOLUCIÓN MEXICANA, DÉCADAS DE 1910 A 1930

La revolución transformó de manera fundamental el clima político y social, así como las relaciones entre las dos compañías y el gobierno. Después de 1911, las dos empresas de servicios públicos se encontraron expuestas a comentarios e intervenciones públicas y gubernamentales, que afectaron todos los aspectos de operación: los precios y tarifas, los impuestos, las utilidades, el trazado de líneas, los conflictos laborales y también la organización interna. Tanto la limitación de los precios y tarifas como las mayores cargas tributarias y de protección, así como los mayores costos laborales y de seguridad redujeron los ingresos netos. Aún más: a partir de la década de 1910 y especialmente a partir de los años veinte, la compañía de tranvías (MT) fue afectada por una revolución tecnológica: el surgimiento de autobuses que amenazaban de desplazar el transporte público por vía férrea.

Durante los violentos años de la revolución y los de la primera guerra mundial, la protección diplomática prestada por la legación británica y la norteamericana (F.S. Pearson era estadunidense) fue de muy poca ayuda. Esto sería aún más evidente antes, durante y después de la segunda guerra mundial porque, a partir de 1924, la compañía de luz y fuerza y la de tranvías dejaron

[38] MT-AR, 1908 y MLP-AR, 1910.

de ser empresas canadienses, debido a que Sofina, un *holding* eléctrico multinacional, había adquirido y ejercido el control a través de su *subholding* Sidro con casa matriz en Bruselas, como accionista principal.[39] Para la compañía de tranvías, la revolución comenzó con un golpe violento: la apropiación de las operaciones durante el periodo de 1914-1919 por el régimen nacionalista de Venustiano Carranza, apoyado por los trabajadores organizados. Fue una huelga del nuevo sindicato de motoristas y conductores la que propició la intervención gubernamental.[40] Durante los choques entre las facciones revolucionarias rivales, el sistema de vías férreas de la MT sufrió daños entre ellos cerca de cuarenta carros de tranvía fueron destruidos. El general Carranza llegó incluso a usar los alambres de cobre de las líneas conductoras de electricidad para la manufactura de balas.[41]

Después de que las instalaciones tranviarias fueron retornadas a la compañía en 1919, la coalición obrero-estatal de la década de 1910 se consolidó aún más, en los años veinte. El director gerente Conway constantemente aludía a los costos crecientes de la mano de obra y a la imposibilidad política de elevar las tarifas como obstáculos para incrementar los ingresos netos.[42] Además, las comisiones públicas, controladas por el nuevo sindicato (la Alianza de Empleados y Obreros de la Compañía de Ómnibus y Tranvías de México, en adelante "Alianza"), representantes estatales formulaban críticas acerca de las condiciones laborales y de asuntos de los servicios prestados. Si bien la coalición obrero-estatal logró poner término a una serie de conflictos laborales que ocurrían casi cada año (ya que no hubo huelgas entre 1925 y 1935), Conway se quejaba de la interferencia gubernamental en lo que él consideraba asuntos internos. En 1925, él mismo fue obligado por el presidente Plutarco Elías Calles, bajo la amenaza de expulsión, a reconocer oficialmente a la Alianza.[43] Como resultado de lo anterior, el consejo directivo de la MT declaró que sin las suficientes garantías de inversión del gobierno "no sería posible hacer nuevos desembolsos de capital [de la MT]".[44] Fue precisamente éste el argumento fundamental que la compañía no había logrado modernizar el sistema tranviario, el que llevó a su nacionalización en los años cuarenta.

A diferencia de la MT, la compañía de luz y fuerza no estuvo sujeta a la apropiación del gobierno durante el decenio de la revolución. A pesar de que

[39] Sofina-R, 1923-1964 y AMLP, Shareholder's Minute Book, vol. 2 (1908-1941), 27 de mayo de 1927, 28 de noviembre de 1927 y 2 de julio de 1930.

[40] LEIDENBERGER, 2003 y RODRÍGUEZ, 1980, pp. 147-148.

[41] ÁLVAREZ DE LA BORDA, 2002, pp. 70-76.

[42] MT-AR, 1922.

[43] MT-AR, 1924; *Excelsior*, 8 de marzo de 1925 y RODRÍGUEZ, 1980, pp. 215-216.

[44] MT-AR, 1924.

la redituable MLP reportó considerables daños de guerra en sus instalaciones, valuados en 8.3 millones de pesos oro mexicanos, y no obstante que el peso mexicano se devaluó con relación al dólar canadiense desde 1913, pudo silenciosamente acumular reservas para pagos de intereses por un monto de 13 millones de dólares canadienses durante la última fase de la revolución.[45] Sin embargo, una serie de huelgas dentro de la MLP (los gobiernos revolucionarios frecuentemente apoyaban las organizaciones laborales) y el aumento de los salarios de todos los trabajadores, que fue de más de cien por ciento sólo entre 1917 y 1923, con unas relaciones laborales de mayor colaboración de 1926 a 1935, aumentaron los gastos de operación y mantenimiento (véase cuadro 4).[46] Además, desde los violentos años de la revolución hasta los cincuenta, instituciones federales, estatales y municipales adeudaban a la MLP cuantiosas sumas por concepto de alumbrado público y otros servicios. Por otro lado, la compañía de luz y fuerza pagaba impuestos mayores a estas mismas autoridades federales, estatales y municipales. De 1921 a 1930, los gastos, especialmente para los salarios, y los ingresos brutos más o menos se duplicaron, dejando un pequeño aumento en los ingresos netos de operación, antes de deducir intereses de bonos y pagos de amortización.[47] Los coeficientes de operación de la MLP (los porcentajes de los gastos, incluidos depreciación e impuestos, sobre los ingresos brutos) fluctuaron alrededor de 50% a un nivel mucho más bajo en comparación a la MT, dejando en evidencia de que la compañía de luz y fuerza era mucho más rentable que la de tranvías. En esa misma década, la electricidad generada por la MLP más que se duplicó y también aumentó el valor en libros de los activos de la empresa (véase cuadro 3 y gráfica 2).

Entre 1931 y 1940, los gastos, principalmente debido a salarios, se mantuvieron elevados, aumentando ligeramente en los últimos años, mientras que los ingresos brutos se redujeron considerablemente. Los ingresos netos cayeron a menos de un tercio, con coeficientes de operación mucho más altos; es decir, la compañía era mucho menos rentable que durante los años veinte.[48] La electricidad generada por la MLP y el valor en libros de sus activos crecieron levemente. Una vez que los intereses y amortizaciones de los bonos se tomaron en cuenta, la utilidad neta de la MLP registró un déficit anual creciente (véase cuadro 4). A partir de 1934, los pagos de intereses sobre los bonos fueron irregulares y no se paga-

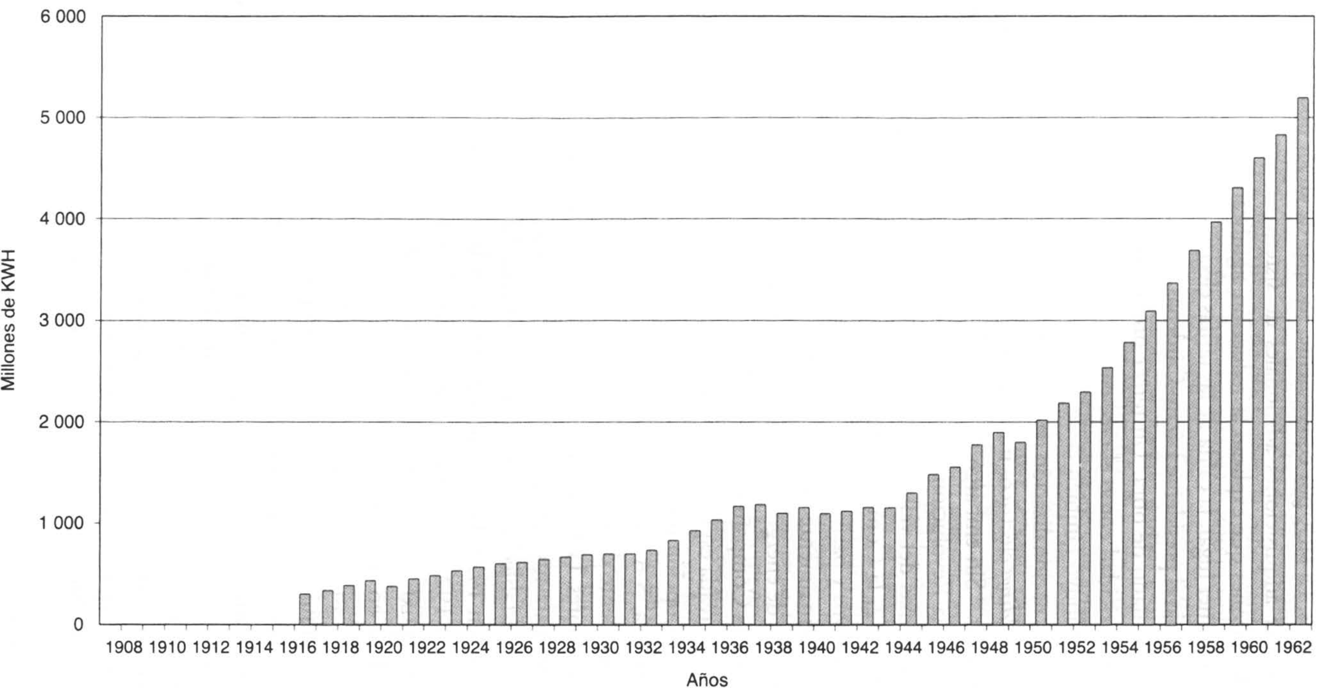
[45] ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 212-214.

[46] Los gastos incluían costos de operación y mantenimiento, de impuestos, así como, a partir de 1921, la provisión para la depreciación material y la amortización de derechos. MLP-AR, 1912, 1913 y 1921-1923. Sobre la organización laboral véase GARZA TOLEDO, 1995, vol. 1, pp. 27-80.

[47] MLP-AR, 1921-1930.

[48] MLP-AR, 1931-1940.

Gráfica 2. Electricidad generada y comprada por la MLP, 1908-1963.



Fuentes: MLP-AR, 1908-1913 y 1921-1963

ron dividendos. La MLP, por consiguiente, incapaz de atraer nuevo capital, tuvo que suspender adquisiciones adicionales de sistemas eléctricos existentes. Las principales razones que explican la reducción significativa de los ingresos netos fueron, en primer lugar, la caída de las tarifas eléctricas impuesta en 1934 por las autoridades bajo el presidente Lázaro Cárdenas, y en segundo lugar los costos crecientes de la mano de obra. Un tercer problema fue tanto el aumento de los robos de electricidad como el creciente número de cuentas impagas. En cuarto lugar contribuyó también la devaluación del peso mexicano. Finalmente, en la víspera de la nacionalización de las compañías extranjeras de petróleo en 1938, los grandes *holdings* eléctricos multinacionales, temiendo una suerte similar, dejaron de invertir.[49] Sin embargo, la demanda de electricidad continuó en ascenso.

Durante la Revolución, la empresa eléctrica siguió su expansión pasando por las montañas del valle de México y aprovechando la oportunidad de adquirir, en 1912, la Compañía de Luz y Fuerza de El Oro, S.A. Entre 1921 y 1924, los activos y pasivos de la Compañía Hidroeléctrica del Río de la Alameda, S.A., originalmente establecida por un grupo francés al sur de la capital para abastecer de energía las fabricas textiles de la ciudad de México, fueron adquiridos por la Compañía Meridional de Fuerza, S.A., una subsidiaria mexicana de la MLP creada especialmente para ese propósito. En 1928, la MLP compró mediante una opción todas las acciones de la Compañía de Luz y Fuerza Eléctrica de Toluca, S.A., que abastecía de fluido eléctrico tanto dicha ciudad, situada al occidente de la capital, como numerosas ciudades pequeñas y minas en los alrededores. La Compañía de Toluca se había apropiado también de unas concesiones para utilizar las aguas de los ríos Zictepec y Río Verde. En 1922, la MLP había establecido la Compañía de Fuerza del Suroeste de México, S.A., que obtuvo, en 1923, la concesión para utilizar las aguas del Valle de Bravo al suroeste y, en 1926, la necesaria para explotar los recursos hidráulicos del río Lerma en Tepuxtepec (Michoacán), al noroeste de la capital (véase cuadro 1).

Con base en el artículo 27 de la Constitución mexicana de 1917 y en las leyes federales subsecuentes, la MLP no estaba autorizada, como compañía extranjera, a adquirir y tener derechos de propiedad de tierras y aguas. Para enfrentar este hecho, la compañía de luz y fuerza organizó varias subsidiarias mexicanas (con una excepción no las incluimos en el cuadro 1) a fin de adquirir bienes raíces y concesiones de agua para darlas en arrendamiento a ella para sus objetivos de operación. Estas compañías fueron la Compañía Mexicana Hidroeléctrica y de Terrenos, S.A., registrada en 1921, que adquirió terrenos y derechos de agua necesarios para la extensión de las plantas de Necaxa; la L.M. Guibara Sucesores, una compañía registrada el 24 de septiembre de

[49] MLP-AR, 1940.

1924, y la Edificio Luz y Fuerza, S.A., registrada el 9 de octubre de 1928. Esta última era propietaria del edificio de oficinas en la calle Gante en el centro de la ciudad de México, arrendado a la MLP y la MT como inquilinos. La L.M. Guibara Sucesores tenía la MLP y la MT como socios comanditarios ocultos; sin embargo, mayoritarios del capital social.[50] Para éste y otros asuntos legales, el departamento jurídico común de ambas compañías fue ganando importancia.

En los años veinte y treinta el Estado-nación revolucionario estableció instituciones para regular la actividad de la industria eléctrica. En 1922, se estableció la Comisión Nacional de Fuerza Motriz (CNFM) como un cuerpo asesor permanente de dos ministerios federales (la Secretaría de Industria y Comercio y la Secretaría de Agricultura y Fomento) seguida, en 1932, por la Confederación Nacional Defensora de los Servicios Públicos. Ambas instituciones debían preparar proyectos de ley que definieran el estado legal de las compañías y el de todo el sector, analizar la situación actual y futura de la industria para planear decisiones políticas, así como recomendar las tarifas eléctricas adecuadas. La primera de las instituciones mencionadas redactó el Código Nacional Eléctrico, de 1926, y su reglamento suplementario, de 1928. Ambas instituciones eran dirigidas por ingenieros eléctricos sumamente bien informados, pero muy nacionalistas que habían recibido su formación en el exterior como, por ejemplo, José Herrera y Lasso. Estaban convencidos de la necesidad de desarrollar tanto una política nacional para el sector eléctrico como un control central de todos los aspectos relacionados con él, incluyendo el establecimiento de normas técnicas. Pertenecían al grupo de los "técnicos" en las instituciones del gobierno, los que a partir del fin de la década de los años veinte, abogaron por la nacionalización de todas las compañías extranjeras en el sector. Bajo el gobierno del presidente Cárdenas, una institución nacional aún más efectiva se estableció finalmente en 1937: la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Su responsabilidad era la de otorgar concesiones, si bien limitadas; la de presentar programas de construcción de las compañías o instituciones del sector para su aprobación por el gobierno federal; la de fijar tarifas eléctricas mínimas, y la de establecer plantas termoeléctricas o hidroeléctricas y líneas de transmisión propias. A partir de 1940, la CFE estuvo especialmente activa en la electrificación de los distritos rurales y de las pequeñas ciudades en la periferia de la república.[51]

Después de terminada la construcción de la primera etapa del sistema de Necaxa en 1913 y una vez que habían acabado las interrupciones de los años

[50] Véase las indicaciones de fuentes y la nota en el cuadro 1.

[51] WIONCZEK, 1967, pp. 60-100, así como *Volt: Revista de Electricidad*, vol. 1, núm. 1, México: Comisión Federal de Electricidad 1940.

de la revolución, la MLP continuó expandiendo sus propias plantas, a fin de hacer frente a la creciente demanda y aumentar la generación de energía (véase gráfica 2). Aún más: la compañía de luz y fuerza continuó adquiriendo, como describimos, empresas y sistemas existentes (véase cuadro 1). A partir de los años veinte, la Secretaría de Agricultura y Fomento y otras dependencias gubernamentales iniciaron desarrollos conjuntos con subsidiarias de la MLP, como la Compañía de Luz y Fuerza de Pachuca, S.A., y la Compañía de Fuerza del Suroeste de México, S.A., con el propósito de usar para la irrigación de vastos territorios las reservas de agua, una vez que éstas hubieran pasado por las plantas hidroeléctricas de la empresa.[52]

La devastadora competencia de los autobuses en los años veinte condujo a que la compañía de tranvías (MT) registrara pérdidas anuales, lo que a su vez contribuyó a su posterior nacionalización. La conversión temporal del Modelo T de Ford en autobús de pasajeros en dicha década ya permitía movilizar anualmente tantos pasajeros como en los tranvías urbanos.[53] Los servicios por medio de autobuses eran mucho más adecuados para satisfacer la demanda de los barrios nuevos de la ciudad que rápidamente crecía (véase gráfica 1). Circulaban a menores costos y no precisaban de la construcción de vías férreas, engorrosa y políticamente problemática.[54] Las líneas de autobuses pertenecían a pequeñas empresas familiares independientes, establecidas fácilmente por ciudadanos mexicanos. Las empresas de autobuses, a diferencia del monopolio "natural" de los tranvías de propiedad extranjera, se veían favorecidas continuamente por las regulaciones de las instituciones gubernamentales. Por ejemplo, existían decretos que obligaban a la MT a pavimentar los caminos, en los que gozaban de derechos de vía, aunque los funcionarios públicos sabían perfectamente que la pavimentación carretera significaba favorecer el acceso de la competencia de los autobuses en esas rutas.[55] Aún más: las empresas de autobuses y microbuses nunca permitían que sus conductores (algunos eran propietarios) se sindicalizaran; por consecuencia, su nivel salarial era mucho menor que el de los conductores de la MT.[56]

Cuando los zapatistas —en 1915 temporalmente a cargo de la ciudad— ofrecieron devolver los tranvías a la MT, ésta rehusó categóricamente.[57] En 1920, un año después del retorno de la empresa, el valor en libros de los activos de la MT se había incrementado en cerca de 10 millones de dólares canadienses desde 1912, aunque la empresa reclamaba públicamente haber sufri-

[52] MLP-AR, 1925, 1926 y 1928.
[53] LEIDENBERGER, 2003.
[54] PEÑA, 1943, p. 39.
[55] PEÑA, 1943, p. 39.
[56] LEIDENBERGER, 2003.
[57] ÁLVAREZ DE LA BORDA, 2002, pp. 73-74.

do daños de 19.7 millones de pesos oro mexicanos a consecuencia de la guerra (véase cuadro 3).[58] La década de 1910 registró también una expansión continua del tráfico tranviario. El volumen anual de pasajeros había llegado a 102 millones hacia 1920, el número de millas recorridas por los tranvías se incrementó anualmente de casi 12 millones en 1908 a 15.6 millones en 1920; mientras tanto, la extensión del sistema tranviario aumentó sólo 33 millas, de 181 en 1910 a 214 en 1917 (véase cuadro 2). Aunque los ingresos netos nominales se habían reducido significativamente a partir de 1917, con relación a sus niveles previos, los ingresos brutos nominales se habían duplicado.

Sin embargo, a mediados de los veinte, la compañía de tranvías registró constantes déficit de sus ingresos netos nominales, fluctuando éstos alrededor de la marca cero. Después de incrementarse hasta 1923, registraron una caída continua, mejorando ligeramente en 1927 y 1928, para luego sufrir un desplome sin precedentes durante los años treinta, que se revirtió sólo entre 1940 y 1944, con déficit anuales que ascendieron hasta 0.8 millones de dólares canadienses. La misma tendencia se registró en los coeficientes de operación (gastos, incluidos depreciación e impuestos, sobre los ingresos brutos), que nunca cayeron significativamente por debajo de la marca de 100% durante los años treinta hasta 1944 (véase cuadros 5 y 6). La comparación de los ingresos brutos y los gastos con el volumen de pasajeros permite explicar las causas del balance de operación negativo. La tendencia predominantemente declinante de los ingresos netos llama la atención frente al continuo crecimiento del volumen de pasajeros, a pesar de la creciente competencia del transporte de autobuses en el mismo lapso (véase cuadro 2). Sin embargo, la MT no fue capaz de traducir esta tendencia en mayores ingresos netos; a mediados de los años veinte, la presión competitiva de nuevas líneas de autobuses forzó a la compañía a reducir sus tarifas.[59] Durante la segunda guerra mundial, la escasez de combustibles y de piezas de repuesto afectó adversamente el transporte de autobuses; la compañía de tranvías gozó temporalmente de un incremento drástico en el volumen de pasajeros, que llegó a su nivel récord en 1944 (véase cuadro 2).

Durante los años veinte, los gastos de la MT se mantuvieron más o menos estables en su proporción por debajo de los ingresos brutos, mientras que en la década siguiente se incrementaron dramáticamente. Este aumento de los gastos no fue causa de un alza en la circulación de tranvías. Como lo muestra el cuadro 2, estuvo acompañado, en cambio, por un aumento sostenido en el volumen de pasajeros, así como por una reducción continua del número de carros y del millaje anual recorrido. Más y más pasajeros fueron orillados a via-

[58] ARMSTRONG y NELLES, 1988, p. 221.
[59] COMISIÓN MIXTA, 1940, p. 70.

jar en un número menor de tranvías y con recorridos menos frecuentes, de tal manera, que la calidad del servicio obviamente se deterioró en el curso de los años treinta y cuarenta. El crecimiento dramático de los gastos reflejó más bien los continuos aumentos de los sueldos demandados por la poderosa Alianza, así como las adiciones en los costos de los insumos, que en su mayor parte debían importarse a tipos de cambio desfavorables.

Desde 1915, la MT y la MLP, su subsidiaria, dejaron de pagar los intereses de sus bonos. En consecuencia, los tenedores de bonos para proteger sus intereses, formaron dos comités casi idénticos que obtuvieron, a partir de ese año, el derecho de intervenir en las actividades y la contabilidad de ambas compañías. El llamado Comité de Tenedores de Bonos de la MT y el de la MLP cooperaron con los consejos directivos de ambas empresas y, en 1921, acordaron con ellos un programa de reorganización. Mientras los consejos directivos de las compañías hermanas continuaron en moratoria con los intereses de los bonos, no pudieron conseguir capital fresco mediante la emisión de títulos nuevos. Este obstáculo fue superado mediante un segundo arreglo de 1927. Los Comités de Tenedores de Bonos eran de gran ayuda en las negociaciones entre Conway, el director gerente local y luego presidente de ambas compañías, por una parte, y las autoridades del gobierno mexicano, por la otra. Con el continuo servicio de la deuda, incluso la amortización y la conversión de los bonos, los comités dieron término a sus actividades, el de la MLP en 1932 y el de la MT en 1935.[60] En virtud de los arreglos con los tenedores de bonos sobre los intereses caídos, el valor en libro de la poco rentable compañía de tranvías se redujo desde más de 57 millones de dólares canadienses en 1933 a menos de 31 millones un año después (véase cuadro 3).[61]

Antes de la revolución, la empresa tranviaria había obtenido elevadas utilidades que había invertido en terminar el sistema hidroeléctrico de Necaxa de la MLP, su subsidiaria desde 1910. Cuando éste se había completado y extendido, la MLP poseía la mayor capacidad de generar ingresos. Después de que la compañía de tranvías había estado bajo control gubernamental entre 1914 y 1919, necesitó cuantiosas inversiones para reconstruir sus líneas y su material rodante deteriorados. Las conferencias de Bucareli, celebradas en 1923, de las que resultó una Convención Especial de Reclamaciones por las pérdidas de propiedad sufridas entre 1910 y 1920, finalmente condujeron a algunos pagos de indemnización para ambas compañías, aunque mucho menores que lo esperado. La MT había solicitado 19.7 millones de pesos oro mexicanos y la

[60] MLP-AR, 1921, 1927 y 1932; MT-AR, 1922, 1931-1935, así como ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 212-216 y 222.

[61] MT-AR, 1933 y 1934.

MLP 8.3. La primera recibió finalmente 2.5 millones de pesos (pagados en pesos de plata).[62]

Mientras en los años veinte la MT no logró utilidades para invertirlas en la reconstrucción de sus líneas, la MLP contó con suficiente efectivo para financiar, entre 1921 y 1928, la extensión del sistema Necaxa río abajo en Tepexic, a fin de abastecer la creciente demanda de electricidad. Entre 1926 y 1931, la MLP financió una planta hidroeléctrica adicional con presa en el río Lerma en Tepuxtepec, cerca de El Oro. Sin embargo, en 1929, al comienzo de la gran depresión, ningún accionista canadiense o estadunidense ni la MT fueron capaces de reunir el capital necesario para completar el desarrollo hidroeléctrico del río Lerma. Esta tarea recayó en la Sofina, el gran *holding* eléctrico de Bruselas, con su presidente Dannie Heineman. Desde la década de 1910 las empresas regionales de servicio eléctrico en Europa, Asia, África del norte y toda América iban a ser integradas en grandes *holdings* para formar economías de escala en el sector de energía eléctrica incluidos los tranvías, y Sofina era uno de aquéllos. Estos *holdings* multinacionales organizaban la administración de sus subsidiarias, obtenían emisiones de acciones y bonos para el financiamiento de ellas y prestaban asistencia técnica y comercial a menor costo y con mayor experiencia. Sofina comenzó en 1898 como un *holding* financiero subsidiario, controlado por la General Electric Company estadunidense y, desde 1904, por la manufacturera eléctrica alemana AEG. Heineman, como director de administración y luego presidente (1905-1953), en menos de una década logró que Sofina se expandiera para llegar a ser uno de los *holdings* eléctricos multinacionales más grandes. En la expansión de Sofina la política de Heineman se orientaba en adquirir el control con un mínimo de participación en el capital y suministrar a sus subsidiarias asistencia técnica, arquitectónica, financiera y comercial. Ese control mínimo no significaba la necesidad de conseguir la mayoría absoluta de las acciones, sino una minoría calificada que asegurara el control.[63]

Sofina participó en 1923 en el establecimiento y en 1924 adquirió el control del *holding* regional, también basado en Bruselas, Sidro. Ésta se había asegurado "una cantidad considerable" "de las acciones y bonos de la Mexico Tramways" y también de las acciones de la subsidiaria MLP, para controlar ambas empresas junto con otras compañías.[64] Mediante un acuerdo celebrado en enero de 1929, Sofina, que a través de su *subholding* Sidro ya era el principal

[62] MLP-AR, 1921-1925; MT-AR, 1935; SCOP-AGN, 3/425-1, así como ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 211, 214, 217 y 221.

[63] BOECK, 1989, pp. 21-32; VANLANGEHOVE, 1977, pp. 13-16 y Sofina-R, 1930.

[64] Sofina-R, 1923-1927; ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 258-261 y AMLP, Shareholder's Minute Book, vol. 2 (1908-1941), 27 de mayo de 1927, 28 de noviembre de 1927 y 2 de julio de 1930.

accionista de la MLP, le adelantó a ella cinco millones de dólares canadienses y, en los años siguientes, obtuvo 114 150 acciones de los 250 000 en total con derecho a voto. Este acuerdo, además de su control como mayor accionista en la MT, consolidó la capacidad de la Sidro y la Sofina, su matriz, de controlar la MLP. En 1934, la MLP llegó a ser, como la MT, una subsidiaria directa de la Sidro y dejó de estar afiliada a la MT.[65]

Después de la muerte de F.S. Pearson en 1915, los presidentes de ambas compañías eran R.C. Brown (1916-1926, con residencia en Toronto, el último de los ingenieros en actividad bajo Pearson), y Conway (1926-1942/1947, desde 1919 ya director gerente, con residencia en la ciudad de México, un ingeniero británico experimentado, de habilidades diplomáticas y gran coleccionista de arte). Los dos consejos directivos de Toronto continuaron idénticos, con pocas excepciones. Incluían en cargos correspondientes al director gerente y luego presidente en la ciudad de México, así como a representantes de la firma de abogados de Toronto y de los grandes accionistas. Entre 1921 y 1932, algunos miembros de los dos idénticos Comités de Tenedores de Bonos con base en Londres formaban parte de uno o de ambos cuerpos directivos. En 1930, de los trece miembros del consejo directivo de la MLP y de los 14 de la MT, doce pertenecían a ambos y nueve eran, al mismo tiempo, miembros del consejo de administración de Sofina o Sidro o de otras compañías controladas por Sidro.[66] Aún más: ambas compañías compartían el mismo secretario en Toronto, los mismos secretarios auxiliares en Toronto, la ciudad de México y Londres, el mismo banco en Toronto, así como los mismos abogados y auditores tanto en Toronto como en la ciudad de México.[67] La estructura jerárquica y departamental en las oficinas en la calle Gante de la ciudad de México eran, hasta donde ello fue posible, también idénticas.[68]

3. HACIA LA NACIONALIZACIÓN, DÉCADAS DE LOS AÑOS 1940 Y 1950

Alrededor de 1935, la reaparición de un conflicto laboral en la compañía de tranvías coincidió con la intensificación de un debate político sobre el futuro de esta empresa extranjera y con la creciente interferencia por las instituciones del gobierno en los asuntos internos de ella. La feroz presión ejercida tanto

[65] AMLP, DMB, 11 de enero y 28 de mayo de 1929; Sofina-R, 1934 y ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 270-271.

[66] MLP-AR, 1930; MT-AR, 1930 y DIRECTORY OF DIRECTORS, 1931.

[67] MLP-AR, 1911-1913 y 1921-1945, así como MT-AR, 1911-1913 y 1921-1945.

[68] MT-STE, MISC.-Y-125, 12-8-1, organigrama de la estructura jerárquica y departamental conjunta de la MT, MLP y subsidiarias, 28 de noviembre de 1932, aprobado por G.R.G. Conway.

por el sindicato de la MT (la Alianza) como por el gobierno sobre asuntos laborales, los servicios y los pobres resultados de operación de la empresa condujo, esta vez en forma permanente, a la expropiación de la MT por el gobierno federal, formalmente ratificada en 1947.

La Alianza llegó a ser el principal órgano "público" crítico de todos los aspectos del funcionamiento de la MT. Por ejemplo, los líderes laborales acusaron a la empresa de no haber ampliado ni modernizado su red de servicios en correspondencia con el crecimiento de la ciudad. Aún más: la Comisión Mixta, una de las comisiones trilaterales establecidas en 1939 para investigar las operaciones de la compañía, insistió que la MT reportaba anualmente provisiones excesivas para la depreciación de sus propiedades y derechos como una estrategia dirigida a reducir los ingresos netos declarados y evadir, de esta manera, las demandas del gobierno y del sindicato para reducir las tarifas y elevar los salarios.[69] Otra crítica consistía en la afirmación de que la compañía de luz y fuerza atribuía a la MT una tarifa eléctrica artificialmente elevada, permitiendo que esta registrara elevados déficit, mientras que la MLP obtenía crecientes utilidades.[70] Como consecuencia de esta crítica, en 1941 la Secretaría de Economía ordenó que la MLP redujera sustancialmente las cuentas de electricidad a la MT.[71]

Desde la perspectiva de la compañía de tranvías, la política económica de México en los años treinta se había tornado insoportable. Cada huelga provocada por la Alianza resultaba en un alza de los costos laborales. Por ejemplo, Conway atribuyó en 1936 el aumento de los costos de operación de 10.7% a los beneficios "impuestos por un juzgado" en favor de los obreros en el umbral de la huelga de 1935.[72] En repetidas ocasiones el gobierno apoyó la posición de la Alianza con el argumento que las ganancias de la MT eran muy superiores a las reportadas. Durante una huelga en 1940, por ejemplo, el Departamento del Trabajo atribuyó a la compañía de tranvías utilidades de 4.4 millones de pesos por lo que la consideraba en situación de enfrentar las demandas salariales del sindicato.[73]

[69] La Comisión mixta, 1940, fue compuesta por representantes del gobierno, de la Alianza y de la compañía. El pacto duradero entre el gobierno federal y los trabajadores organizados aseguró que los oponentes de la MT dominaran esta comisión

[70] El "Estudio sobre la situación económica de la CTM" de la Secretaría de Economía Nacional aplicó una lógica diferente y argumentó que cualquier reducción de las tarifas de electricidad en favor de la MT sólo resultaría en un impuesto indirecto a los demás consumidores. Recomendó que las operaciones deficitarias de la MT más bien debieran resultar en alzas en las tarifas de viaje.

[71] SÁNCHEZ-MEJORADA F., 2001, p. 326.

[72] MT-AR, 1936.

[73] SÁNCHEZ-MEJORADA F., 2001, p. 324.

Durante las décadas de los años treinta y cuarenta, las relaciones de la compañía de tranvías con el gobierno se deterioraron; sin embargo, los informes oficiales y las intervenciones públicas no siempre siguieron el esquema antes reseñado. Un informe publicado por el Consejo Nacional de Economía (de la Secretaría de Hacienda) en 1935, por ejemplo, reconocía la estrechez financiera de la MT y proponía, como principal remedio, un incremento sustancial de las tarifas.[74] En 1941, el gobierno incluso seguía estas opiniones autorizadas en contra de las demandas del sindicato tranviario al aprobar sólo un pequeño aumento de las tarifas.[75] El Departamento de Tráfico del ayuntamiento de México hizo también algunos esfuerzos para regular el sistema de autobuses al prohibirles circular en las líneas tranviarias en el centro de la ciudad, una práctica que bloqueaba el tráfico tranviario y "robaba" pasajeros en las rutas más frecuentadas, operadas por la MT.[76] Sin embargo, el gobierno no ocultaba el hecho de que favorecía el sistema de autobuses de la ciudad. Llamados frecuentes de la compañía de tranvías sobre la necesidad de aplicar normas uniformes para el tráfico urbano, que hubieran obligado a los autobuses y microbuses a ceñirse a un marco regulador territorialmente acotado, fueron en vano.[77] Estos llamados revelan que la MT no se oponía a la acción reguladora gubernamental, ya que ésta le hubiera beneficiado en su competencia con los autobuses. Sin embargo, Conway observaba con frustración que las acciones del gobierno "restringieron considerablemente los derechos de la compañía para manejar sus propias actividades".[78]

Cuando las instituciones del gobierno "ayudaban" directamente a la MT, lo hacían a fin de permitir que la compañía concediera las demandas salariales de la Alianza, para evitar huelgas prolongadas. En medio de la huelga tranviaria de 1941, la Secretaría del Trabajo ordenó una reducción de las tarifas eléctricas de la MLP que consideraba excesivas y obligó a la compañía de tranvías a usar todos los ahorros de ahí resultantes para aumentos salariales. Y cuando, finalmente, autorizó una elevación de las tarifas tranviarias, volvió a asignar estos ingresos adicionales también para aumentos salariales y prohibió que la compañía los destinara al mantenimiento de las vías.[79] Las acciones del gobierno "favorables" a la compañía no la habilitaban para enfrentar el deterioro de su infraestructura. Sólo en 1943, el gobierno concedió a la MT aplazar sus pagos de impuestos, para reparar sus deterioradas vías y su material rodante.[80]

[74] "Estudio sobre la situación económica de la CTM" y SÁNCHEZ-MEJORADA F., 2001, p. 323.
[75] SÁNCHEZ-MEJORADA F., 2001, p. 323.
[76] MT-AR, 1922.
[77] MT-AR, 1930, 1933, 1936 y 1940.
[78] MT-AR, 1940.
[79] SÁNCHEZ-MEJORADA F., 2001, p. 326.
[80] MT-AR, 1944.

La nacionalización de la MT, que comenzó con un control directo de sus operaciones en 1945, constituyó la culminación de una progresiva interferencia estatal y sindical. Aun en este periodo final, no está nada claro si fue la Alianza o las autoridades federales las que controlaron la situación. Las dos declaratorias de huelga en enero y febrero de 1945 estuvieron claramente dirigidas a provocar la intervención gubernamental. Cuando, debido a la escasez de autobuses causada por la guerra, los usuarios dependían principalmente del servicio de tranvías, la Alianza planteó una serie de demandas "imposibles" de atender por la MT. Estas demandas incluían un aumento sustancial de los salarios y los beneficios de seguridad social, así como solicitudes para construir más vagones y líneas férreas sin que, como era usual, se postulara un aumento de tarifas. El 4 de febrero de 1945, el ejecutivo federal autorizó una intervención de emergencia en las operaciones de la compañía. Se reanudó el servicio tranviario, ahora bajo la administración del "Director de Servicios de Transporte Urbanos y Suburbanos del Distrito Federal". Todos los administradores en ejercicio fueron despedidos o impedidos de ingresar a las oficinas de la MT. El presidente de México denunció la condición "anormal" de la intervención gubernamental y afirmó "no sólo respetar sino proteger vigorosamente la propiedad privada", dejando que la Alianza figurara como el villano principal. El día siguiente al término de la intervención oficial, el sindicato convocó a otra huelga, que resultó en un "caos" para la ciudad y generó otro periodo más de control estatal, supuestamente temporal.[81] Con la confirmación de la Corte Suprema de esta incautación y el rechazo de cualquier apelación de la compañía, el 13 de mayo de 1947 y con el decreto del 2 de agosto del mismo año del presidente Ávila Camacho, los tranvías de México pasaron oficial y permanentemente a manos del gobierno, dirigidos a la sazón por el Departamento del Distrito Federal, bajo el nombre de Servicio de Transportes Eléctricos del Distrito Federal, que opera trolebuses hasta nuestros días, ya no tranvías.

El monopolio "natural" al comienzo y la propia naturaleza de los servicios públicos de la MT tuvieron siempre, desde el Porfiriato, la justificación de un cierto grado de interferencia gubernamental, respecto a la seguridad, el trazado de líneas y las tarifas. Sin embargo, en el umbral de la revolución, un clima político abiertamente hostil y un sindicato altamente militante limitaban la empresa en su radio de maniobra. Con la reducción de ingresos por tarifas mínimas a fin de enfrentar la competencia de los autobuses, por un lado, y con los gastos continuamente en aumento debido a los mayores costos de la mano de obra, los impuestos elevados y los desfavorables tipos de cambio, por el otro, la MT no fue capaz de enfrentar sus deudas ni de modernizar

[81] MT-AR, 1944 y SÁNCHEZ-MEJORADA F., 2001, p. 335.

su sistema ferroviario. Después de su drástica descapitalización de 1934, la MT ya estaba a merced de un gobierno decididamente partidario del sindicato y del principal competidor del transporte urbano, los autobuses o camiones. No es entonces de extrañar que la decisión de nacionalizar la MT en 1947 fuera recibida con un suspiro de alivio por su propia administración y por sus propietarios.[82]

La nacionalización debe también ser vista como el fin de un proceso progresivo de mexicanización que ocurrió desde dentro de las propias *free-standing companies*. La naturaleza de las compañías de servicios públicos requería, además de gran conocimiento técnico, de una considerable agilidad de la administración para enfrentar las circunstancias locales, sociales, culturales, legales y políticas. Tal experiencia era provista parcialmente por mexicanos, tales como Luis Riba, el asesor legal de ambas compañías, que fue uno de los dos nacionales que formaron parte del consejo directivo de la MT desde 1932 hasta su muerte en 1937.[83] En parte, los ejecutivos extranjeros locales como Conway, llegaron a adquirir gran habilidad para moverse en el contexto local, dentro de lo que era políticamente posible. Sus puntos de vista podían variar considerablemente respecto a los del consejo directivo en la casa matriz en Toronto. Cuando dicho cuerpo insistió en los derechos contractuales de la compañía relativos a la construcción de una nueva vía, Conway replicó: "En México [...] asuntos de esa naturaleza [derechos de propiedad en las calles] no podían tratarse como en Canadá o en los Estados Unidos, donde uno puede siempre depender de las Cortes para proteger sus derechos e intereses".[84] Esta gradual asimilación de los ejecutivos extranjeros a la cultura y a las actitudes locales requeriría de un análisis más profundo por tratarse de un fenómeno importante de las FSC y de otras multinacionales extranjeras insertas localmente.

En cuanto a la compañía de luz y fuerza, bajo el presidente Manuel Ávila Camacho (1940-1946), su potencial para generar utilidades creció levemente, ya que las autoridades gubernamentales autorizaron un alza marginal de las tarifas. Durante la segunda guerra mundial, tanto las tarifas eléctricas ajustadas hacia arriba como el mayor volumen de electricidad vendida aumentaron los ingresos brutos de la empresa. Los gastos elevados, aunque moderadamente por debajo de los ingresos brutos, debido a un crecimiento leve de los salarios y los impuestos, facilitaron el incremento de los ingresos netos reflejado en mejores coeficientes de operación. Al igual que a partir de la revolución, los ingresos brutos comprendían las elevadas cuentas de electricidad impagas de insti-

[82] MT-AR, 1944 y Sofina-R, 1940-1948.

[83] MT-AR, 1908-1947.

[84] MT memo, J. Bernier, assistant to the president, to Conway, 13 de junio de 1924, MT-STE.

tuciones federales, estatales y municipales. Además, los pequeños consumidores frecuentemente estaban conectados ilegalmente o carecían de medidores. Aún más: en los gastos se incluían los precios más altos por las importaciones necesarias, principalmente de Estados Unidos y mucho más difíciles de conseguir durante la guerra. El valor en libros de los activos de la compañía de luz y fuerza se estancó entre 1941 y 1944, aunque a un nivel ligeramente superior. En virtud de un nuevo acuerdo de 1941 con los tenedores de bonos, la MLP fue obligada a pagar, y efectivamente pagó casi regularmente los intereses y las amortizaciones de sus bonos (véase cuadros 3, 4 y 6, y gráfica 2).

Durante el periodo de 1945-1960, con la excepción de tres años de devaluaciones fuertes del peso mexicano (1948-1949 y 1954), los ingresos brutos de la MLP aumentaron significativamente debido tanto al alza de las tarifas como al creciente consumo que fue abastecido por energía generada en plantas propias o adquirida por la compañía. Los gastos alcanzaron entre 80 y 90% de los ingresos brutos, dando lugar al aumento de los ingresos netos. Una vez descontados los intereses y amortizaciones sobre los bonos, así como las reservas para cuentas impagas, la MLP obtuvo entre 1957 y 1960 una utilidad neta de operación de hasta 5%; es decir, sin realizar inversiones en nuevas plantas. La notable expansión de los negocios de la MLP en los años cincuenta se reflejó en el agudo incremento del valor en libros de sus activos (véase de nuevo cuadros 3, 4 y 6, y gráfica 2). Sin embargo, el amplio potencial de desarrollo de la compañía de luz y fuerza fue limitado fuertemente por su Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) que alcanzó un continuo ascenso de los salarios y prestaciones a niveles que no guardaban relación con los conseguidos en otros sectores industriales del país.[85]

A partir de 1940, la MLP también compró volúmenes crecientes de electricidad de las plantas hidroeléctricas y termoeléctricas de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) para revenderla a sus propios clientes, proporción que llegó a 50% en 1959. Las razones que explican la creciente demanda de electricidad residen en el crecimiento demográfico (véase gráfica 1) y en el proceso de industrialización de las zonas centrales del país, servidas por las redes de la MLP y sus subsidiarias. Desde 1945 fue la demanda de electricidad de alta tensión de las industrias y minas la que sobresalió. Destacan entre las industrias la textil, la de fundición y laminación, las de cal y cemento, así como las pequeñas y nuevas industrias, cuya demanda se incrementó más que la demanda de baja tensión, también industrial, así como comercial y residencial.[86] La MLP satisfizo esta demanda mediante la expansión de sus plantas y el desa-

[85] WIONCZEK, 1967, p.153.
[86] MLP-AR, 1950 y 1960.

rrollo de nuevas, así como por una creciente vinculación con la CFE. Al mismo tiempo, la empresa extranjera como *free standing company* fue perdiendo gradualmente su relativa ventaja tecnológica frente a la formación y experiencia de los ingenieros de la CFE.

Durante la segunda guerra mundial era imposible que la MLP obtuviera préstamos extranjeros para adquirir maquinaria y equipo eléctrico de mayor escala de Estados Unidos.[87] Sin embargo, ya en 1945 Nacional Financiera, S.A., el banco de desarrollo federal, obtuvo un empréstito del Export-Import Bank (Washington, D.C.), con garantía del gobierno federal, con el objetivo de adquirir en Estados Unidos equipo eléctrico para diferentes plantas hidroeléctricas y termoeléctricas de la CFE. Un segundo empréstito federal para la industria eléctrica, obtenido en 1946, financió plantas de electricidad de la CFE, pero en esa ocasión también de la MLP. En 1949-1951, así como en 1954 y 1958, la MLP obtuvo más capital fresco en forma de varios grandes empréstitos en dólares estadunidenses del Banco Mundial (BM, Washington D.C.), acompañados por préstamos adicionales en pesos mexicanos de Nacional Financiera, para desarrollar su propio programa de construcción y extensión de plantas y sistemas de electricidad. En virtud de acuerdos celebrados en 1949 con el BM para obtener el empréstito, los diferentes fondos de amortización existentes (o reservas ocultas) para la depreciación de activos físicos y la de amortización de derechos, incluidas provisiones para reemplazo y retiro, que figuraban en los libros de la MLP, deberían ser transferidos a una sola reserva general o superávit. Este superávit acumulativo alcanzaba valores extraordinariamente grandes en 1950 y a partir de 1954, cuando la MLP obtuvo los empréstitos del Banco Mundial. Dos tercios del elevado superávit de 1954 habían sido acumulados antes de 1950 (véase cuadro 4).[88] Desde 1947, la MLP estuvo sujeta al creciente control del BM, así como de las autoridades nacionales y los bancos del país, representados por la Comisión Federal de Electricidad y Nacional Financiera.

Durante la segunda guerra mundial había un número cada vez menor de miembros comunes en los consejos directivos de ambas empresas, porque surgieron problemas de comunicación e interrupciones de carrera causados por la guerra. A partir de 1946, cerca de la mitad de los miembros del cuerpo directivo de la MLP, incluido el director gerente y presidente en la ciudad de México, eran oficiales de Sofina o de Sidro. Sin embargo, en los años cincuenta, la MLP se tornó más y más mexicana al incorporar destacados empresarios del país a un nuevo comité consultivo del consejo directivo, establecido en la ciu-

[87] MLP-AR, 1940-1944.

[88] MLP-AR, 1945-1959.

dad de México en 1951. En una segunda etapa, a partir de 1955, algunos empresarios mexicanos de importancia fueron incluso elegidos como miembros del consejo directivo.[89]

La compañía de luz y fuerza (MLP) fue adquirida en 1960 por el gobierno federal mediante la compra de la gran mayoría de las acciones a un precio generoso, que dejó satisfecho a los propietarios y accionistas extranjeros y no perjudicó el prestigio del gobierno en los mercados financieros internacionales. El gobierno mexicano quería antes que nada adquirir las concesiones extranjeras, prácticamente indefinidas, a fin de tener una base legal para realizar las sustanciales y necesarias inversiones en la generación de electricidad, que la MLP no estaba dispuesta a hacer; además, para evitar los permanentes flujos de divisas hacia el exterior por concepto de utilidades a los accionistas, y para integrar mejor en un sistema nacional las diferentes redes extranjeras de generación y distribución de energía.[90] El gobierno federal adquirió también en ese mismo año, antes de la MLP, todas las compañías mexicanas de electricidad de otro gran *holding* eléctrico internacional, la American and Foreign Power Company Inc., con casa matriz en la ciudad de Nueva York.[91] Este *holding* que produjo menos utilidades con sus subsidiarias en el país estuvo, por lo tanto, mucho más dispuesto a venderlas que Sofina.

En suma, ambas empresas extranjeras de servicios públicos fueron adquiridas por agencias del gobierno federal, la MT en 1947 y la MLP en 1960, con lo que pasaron a ser empresas públicas de propiedad federal. Por definición una empresa pública es una empresa atípica, que no tiene necesariamente que generar utilidades, ya que su objetivo es alcanzar ciertas metas de política económica y social. Éste era el caso de las dos empresas mencionadas.

Para resumir nuestros resultados, quisiéramos señalar los siguientes aspectos:

1. La compañía de luz y fuerza y la de tranvías eran *free-standing companies* con mínimas oficinas matrices ubicadas en este caso dentro de un gran despacho jurídico en Toronto. Ambas pertenecían a un grupo de empresas eléctricas establecidas por un excéntrico y dinámico promotor, Frederick Stark Pearson, un ingeniero eléctrico estadunidense de la ciudad de Nueva York.

2. Tal como las compañías de servicios públicos en otras ciudades capitales de América Latina estaban integradas verticalmente, de 1910 a 1934 la MLP era una subsidiara de la MT, debido al fuerte potencial de rendimiento de los tranvías eléctricos antes de la revolución. Por el empeoramiento del rendimiento de la MT y el mejoramiento correspondiente de la MLP en las décadas

[89] MLP-AR, 1940-1959 y MT-AR, 1940-1944.

[90] WIONCZEK, 1967, pp. 149-151 y 160; MLP-AR, 1960; Sofina-R, 1960.

[91] WIONCZEK, 1967, pp. 142-145.

posrevolucionarias, esta relación de dependencia fue invertida, con la MLP surgiendo como la empresa más exitosa.

3. Con el objetivo de alcanzar economías de escala, a partir de 1924 ambas compañías de servicios públicos fueron integradas como subsidiarias en un gran *holding* eléctrico multinacional; en este caso dentro de la Sofina de Bruselas, Bélgica.

4. Después de que ambas compañías de servicios públicos desde finales del Porfiriato habían caído bajo el creciente control gubernamental, fueron finalmente nacionalizadas, la MT en 1947 y la MLP en 1960. En el mismo año, el gobierno federal nacionalizó también todas las subsidiarias mexicanas del otro gran *holding* eléctrico en el país, la American and Foreign Power Company Inc., de Nueva York.

5. La compañía de luz y fuerza y la de tranvías controlaban sus sistemas y redes como monopolios "naturales"; si bien la MT, a partir de 1920, fue afectada gravemente en su carácter monopolístico por la creciente y más flexible competencia de las líneas de autobuses. Por consiguiente, ambas empresas extranjeras tuvieron que enfrentarse con la creciente capacidad reguladora gubernamental, que desde la revolución actuó aliada con las organizaciones laborales. Vista desde el interior de las empresas, la revolución no significó un cambio en la regulación, sino un hecho que simplemente intensificó el control gubernamental de las mismas.

6. Los administradores y el personal local de las dos *free-standing companies* entraron en un proceso progresivo de asimilación cultural y mexicanización que comenzó mucho antes de la nacionalización formal.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ DE LA BORDA, Joel

2002 "La Compañía de Tranvías de México, S.A.: una empresa de transporte urbano en la ciudad de México, 1907-1945", tesis de maestría, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.

ARIZPE, Rafael R.

1900a *El alumbrado público en la ciudad de México. Estudio histórico seguido de algunos datos técnicos acerca de las principales instalaciones destinadas a ese servicio municipal*, México, La Europea.

1900b *Estadísticas de las aplicaciones de la electricidad en la República Mexicana*, México, Tipografía y Litografía "La Europea" de J. Aguilar Vera.

ARMSTRONG, Christopher, y H.V. NELLES

1988 *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean, 1896-1930*, Toronto, University of Toronto Press.

1995 "La empresa corporativa en el sector de servicios públicos: el desempeño de las compañías canadienses en México y en Brasil, 1896-1930", en Carlos MARICHAL (coord.), *Las inversiones en América Latina, 1850-1930*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 125-144.

BOECK, Anne de
1989 "La Sofina (Société Financière de Transports et d'Entreprises Industrielles) 1898-1914", en Michel DUMOULIN (coord.), *Présence belges dans le monde à l'aube du XXe siècle*, Louvain-la-Neuve, Academia-Univers-Cité, pp. 21-40.

Comisión mixta
1940 *La situación económica de la Compañía de Tranvías de México, S.A. Dictamen pericial de la Comisión Mixta Investigadora*, México.

Cronología
2000 *Cronología: Comisión Federal de Electricidad*, México, Museo Tecnológico.

CRUZ RODRÍGUEZ, María Soledad
s/f *Crecimiento urbano y procesos sociales en el D.F. (1920-1928)*, México, Universidad Autónoma Metropolitana.

Directory of Directors
1931 *The Directory of Directors for 1931*. Coord. por Thomas Skinner, Londres, Thomas Skinner & Co.

INEGI
2000 *Estadísticas Históricas de México*, Aguascalientes, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, cd-Rom.

FRENCH, William E.
1981 "The Nature of Canadian Investment in Mexico, 1902-1915. A Study of the Incorporation and History of the Mexican Light and Power Company, The Mexico Tramways Company and the North Western Railway", tesis de maestría, Calgary, Alberta, Canadá, University of Calgary, Department of History.

GALARZA, Ernesto
1941 *La Industria Eléctrica en México*, México, Fondo de Cultura Económica.

GARZA TOLEDO, Enrique de la, *et al.*
1995 *Historia de la Industria Eléctrica en México* (2 vol.), México, UAM-Ixtapalapa.

GONZÁLEZ NAVARRO, Moisés
1957 *El Porfiriato. La vida social.* (*Historia moderna de México*, 4, coord. por Daniel GARCÍA VILLEGAS), México, Hermes.

HERTNER, Peter
1986 "German Multinational Enterprise before 1914. Some Case Studies", en Peter HERTNER y Geoffrey JONES (coord.), *Multinationals: Theory and History*, Aldershot, Gower, pp. 113-134.

HUGHES, Thomas P.
1983 *Networks of Power. Electrification in Western Society, 1880-1930*, Baltimore, Md., The Johns Hopkins University Press.

JACOB-WENDLER, Gerhart
1982 *Deutsche Elektroindustrie in Lateinamerika. Siemens und AEG (1890-1914)*, Stuttgart, Klett-Cotta.

LEIDENBERGER, Georg
2003 "Huelgas tranviarias y el orden urbano en la ciudad de México, 1911 a 1925", en *Historias* (Instituto Nacional de Antropología e Historia), vol. 56.
2002 "Los espacios urbanos y la esfera pública: los tranvías en la ciudad de México desde la electrificación hasta la revolución, 1900 a 1911", en Carlos AGUIRRE *et al.* (coord.), *Espacios urbanos y la construcción de lo público*, México, Instituto de Cultura del Distrito Federal y Instituto Nacional de Antropología e Historia, pp. 335-354.

LIEHR, Reinhard, y Mariano E. TORRES BAUTISTA
1998 "British Free-Standing Companies in Mexico, 1884-1911", en WILKINS/SCHRÖTER, pp. 253-278.

MARCHILDON, Gregory P.
1998 "The Montreal Engineering Company and International Power: Overcoming the Limitations of the Free-Standing Utility", en WILKINS/SCHRÖTER, pp. 391-418.

MET
1907 Mexico Electric Tramways Company, *Annual Report*, Londres.

MILLWARD, Robert
2000 "The Political Economy of Urban Utilities", en Martin DAUNTON (coord.), *The Cambridge Urban History of Britain*, Vol. 3: 1840-1950, Cambridge, University Press, pp. 315-349.

MLP-AR
1906-1963 The Mexican Light and Power Company Limited, *Annual Report*, Toronto.

MT-AR
1907-1944 Mexico Tramways Company, *Annual Report*, Toronto.

PEÑA, Moisés T. de la
1943 *El servicio de autobuses en el Distrito Federal*, México, Departamento del Distrito Federal.

RODRÍGUEZ, Miguel
1980 *Los tranviarios y el anarquismo en México (1920-1925)*, Puebla, Universidad Autónoma de Puebla.

RODRÍGUEZ KURI, Ariel
1996 *La experiencia olvidada. El Ayuntamiento de México: política y gobierno, 1876-1912*, México, El Colegio de México.

SÁNCHEZ-MEJORADA F., María Cristina
2001 "Política y gestión urbana en el Distrito Federal, 1940-1952", tesis de doctorado, México, Universidad Autónoma Metropolitana.

SCHRÖTER, Harm
1998 "Continental European Free-Standing Companies: The Case of Belgium, Germany and Switzerland", en WILKINS/SCHRÖTER, pp. 323-343.

SCOP-AGN

1907-1928 Informes anuales de la MT a la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, Archivo General de la Nación, México.

SEOI

1900-1933 *The Stock Exchange Official Intelligence for...* Coord. por el Committee of the Stock Exchange, Londres, Spottiswoode, Ballantyne & Co.

SEOY

1934-1976 *The Stock Exchange Official Yearbook...*, Coord. por Hewitt Skinner, Londres, Thomas Skinner & Co.

SEYB

1899-1933 *The Stock Exchange Year-Book for...* Coord. por Thomas Skinner & Co. Londres, Thomas Skinner & Co.

Sofina-R

1922-1964 *Société Financière de Transports et d'Entreprises Industrielles* (Sofina) *Société Anonyme. Rapport du Conseil d'Administration*, Bruselas, Imprimerie Industrielle et Financière.

VANLANGENHOVE, Fernand

1977 "La vocation internationale d'un grand ingénieur au siècle de l'électricité", en *Bulletin de la Classe de Lettres et Sciences Morales et Politiques, Académie Royale de Belgique*, 5ª serie, 63, Bruselas, pp. 13-56.

WILKINS, Mira

1998 "The Free-Standing Company Revisited", en WILKINS/SCHRÖTER, pp. 3-64.

WILKINS, Mira, y Harm SCHRÖTER (coord.)

1998 *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford, University Press.

WIONCZEK, Miguel S.

1967 *El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera*, México, Siglo XXI.

10. ESTRATEGIAS DE UNA FERRETERÍA ALEMANA EN MÉXICO: LA "CASA BOKER" FRENTE A MEDIO SIGLO DE CRISIS GLOBAL Y NACIONAL, 1900-1948

JÜRGEN BUCHENAU
University of North Carolina-Charlotte

El 1 de noviembre de 1865, Robert Böker, el hijo de un ferretero de Remscheid, Alemania, firmó un contrato que lo hizo socio de una pequeña ferretería en la ciudad de México. Esta inversión formaba parte de una estrategia internacional que también mandó a otros miembros de su familia a Buenos Aires, Melbourne, Nueva York y San Petersburgo con el fin de vender herramientas hechas en las compañías ferreteras Böker. "La primera ferretería de verdadera importancia",[1] que con el tiempo sería conocido como la Casa Boker,[2] adquirió fama nacional a fines del siglo XIX, superando rápidamente las más pequeñas empresas familiares de Argentina y Estados Unidos.[3] La compañía no sólo vendía cuchillería y herramientas alemanas, sino también máquinas de escribir Remington, coches Studebaker, y máquinas de coser Singer: en pocas palabras, el equipo necesario para llevar a cabo la modernización de México. Al finalizar la construcción del magnífico edificio Boker en 1900, los observadores llamaron a la compañía el "Sears de México". En la era de la máxima diversificación de sus productos en los años treinta, la Casa Boker llegó a vender hasta 40 000 distintos productos, incluidas vajillas, muebles y juguetes a clientes de mayoreo y menudeo en toda la república.[4] Hoy en día, en manos de la cuarta generación familiar, la Casa Boker sigue operando tras sobrevivir un siglo de violentos e impredecibles cambios políticos, del auge de la cultura de consumo, de una urbanización desenfrenada y de la conflictiva relación entre mexicanos y extranjeros.[5]

[1] MORALES DÍAZ, 1971, p. 76.

[2] Por ser más útil para el lector, de ser posible, se usará en adelante este nombre popular de la empresa. Se usará diéresis en el apellido Böker sólo para los miembros familiares nacidos en Alemania.

[3] Por falta de documentación, no puede hacerse un estudio comparativo más amplio de las casas comerciales familiares en Buenos Aires y Nueva York con la Casa Boker en México. La Casa Boker argentina todavía existe, aunque ya no está en manos familiares.

[4] "Un comercio moderno..." 2000, p. 4.

[5] Véase BUCHENAU, 2004. Agradezco el apoyo de la Universidad de Carolina del Norte en

La Casa Boker, una de las tiendas más antiguas de la ciudad de México y de las pocas que ha mantenido un archivo accesible a historiadores, sirve como un estudio de caso de los negocios transatlánticos en México durante la primera y turbulenta mitad del siglo XX. Durante este periodo, la revolución mexicana, la creciente influencia estadunidense, la gran depresión y las dos guerras mundiales obligaron a los empresarios alemanes a adaptarse a un entorno rápidamente cambiante. La revolución, que aparentaba ser mucho más amenazante para los empresarios extranjeros de lo que fue en realidad, destruyó la red distribuidora y puso en peligro los privilegios de los inversionistas extranjeros. El incremento del comercio bilateral entre Estados Unidos y México, junto con la gran depresión, limitaron la demanda mexicana para los productos alemanes. Finalmente, las dos guerras mundiales enfrentaron a Alemania contra las tres naciones que tenían los intereses económicos más poderosos en México: Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos, las cuales cortaron las rutas de abastecimiento de las empresas alemanas. En el caso de la segunda guerra mundial, la participación mexicana en el conflicto convirtió a los alemanes radicados en México en ciudadanos de un país enemigo.

Este artículo analiza las estrategias de superviviencia de la Casa Boker en este desafiante entorno. Apoyándose en el estudio de un caso, se sugiere que el periodo 1900 y 1948 causó la "mexicanización" de las empresas familiares alemanas. Lejos de ser una vanguardia del imperialismo alemán, como otros investigadores han insinuado, la Casa Boker adoptó estrategias flexibles para sobrevivir en un mundo en el cual los europeos habían perdido su antigua hegemonía, al ceder el paso a los empresarios estadunidenses y a la nueva burguesía mexicana.[6]

LA SITUACIÓN DE LA CASA BOKER EN VÍSPERAS DE LA REVOLUCIÓN

La cúspide de la empresa fue la triunfante inauguración el 2 de julio de 1900 del edificio Boker, a dos cuadras del Zócalo, en lo que hoy en día es la intersección de Isabel La Católica y 16 de Septiembre.[7] Cuando el presidente Porfirio Díaz pronunció su discurso con motivo de la inauguración, la Casa Boker se había convertido en una de las tres ferreterías más grandes del país. Capita-

---

Charlotte, del Southern Regional Education Board y del National Endowment of the Humanities.

[6] VON MENTZ *et al.*, 1982 y 1987; MARTÍNEZ MONTIEL y REYNOSO MEDINA, 1993, pp. 336-65.

[7] La empresa sigue operando hoy en este mismo sitio, aunque a menor escala.

lizada con 2.25 millones de pesos y dotada de un inventario con un valor de más de un millón de pesos, la compañía tenía las representaciones exclusivas de varios proveedores británicos, alemanes y estadunidenses como Stanley, Studebaker, y la casa matriz de Remscheid, cuyos productos de cuchillería marca "Arbolito" siguen gozando de fama mundial. Aunque los principales competidores (Sommer, Herrmann, y Korff y Honsberg) contaban con tiendas de menudeo en otras ciudades mexicanas, no tenían la misma participación del mercado o la diversidad de productos que tenía la Casa Boker. La operación mayorista era extensa y eficiente, y los agentes de mayoreo viajaban a casi todos los rincones de la república, excepto a Nuevo León, donde un grupo de comerciantes locales dominaba la distribución de productos ferreteros. La construcción del edificio Boker hizo que el nivel de las ventas al menudeo alcanzara el de las operaciones al mayoreo. 170 empleados atendían a la clientela que acudía al emporio ferretero más grande de la capital; el edificio mismo, construido con el exorbitante costo de 1.5 millones de pesos, ponía claramente de manifiesto la presencia comercial alemana en México. Terminado justo antes de la inauguración del enorme "Palacio de Hierro", propiedad del clan familiar Tron, de Barcelonnette, Francia, el Edificio Boker simbolizaba el monopolio alemán en la importación y venta de productos ferreteros.[8]

Esta compañía alemana fue lo que el historiador Walther Bernecker llamaría una empresa comercial al estilo de los conquistadores.[9] La sociedad "Roberto Böker y Cía." fue concebida para permitirle a cada socio retirarse a Alemania después de trabajar por un tiempo relativamente corto en México y vender su participación a un hijo o a otro inversionista. Bajo este esquema, los socios tomaban decisiones comerciales apoyándose parcialmente en sus planes futuros en Alemania, y los socios que habían retornado a la madre patria siguieron desempeñando un papel importante en las decisiones de la empresa. Robert Böker y sus hermanos Max y Heinrich, los propietarios de 75 por ciento del capital empresarial, también eran importantes accionistas de la "Heinrich Böker und Co.", el fabricante de los productos Arbolito. Cada uno de ellos trabajó entre ocho y once años en México antes de regresar a Remscheid con sus esposas alemanas, reteniendo todo el derecho al voto en la asociación.

Sin embargo, la compañía era mucho más que un establecimiento comercial para vender los productos industriales familiares. Desde 1867, la Casa Boker se había convertido en una empresa mexicana controlada por ciudadanos alemanes, registrada ante un notario público mexicano e independiente de empresas comerciales de tipo industrial. Franz, el único hijo de Robert, llegó en

[8] BUCHENAU, 2004, cap. 2.

[9] BERNECKER, 1988.

1899 y siguió la estrategia paternal de buscar esposa en Alemania, pero los difíciles tiempos durante los cuales administró la Casa Boker no le permitieron regresar a su país de origen. Franz participó activamente en las instituciones que fomentaron la cooperación entre comerciantes alemanes, inversionistas estadunidenses y la élite mexicana. Junto con inversionistas estadunidenses y destacados personajes del Porfiriato, fue miembro de la junta directiva del Banco Mexicano de Comercio e Industria[10] y también fue uno de los miembros fundadores de un comité que apoyaba las actividades de la YMCA.[11] Además, la Casa Boker siguió una estrategia comercial internacional. De hecho, el porcentaje de productos alemanes en el inventario de la compañía jamás superó 40 por ciento; el resto venía de Bélgica, Gran Bretaña y Estados Unidos. El origen internacional de la mercancía contribuiría a asegurar la supervivencia de la Casa Boker durante las dos guerras mundiales porque limitó su vulnerabilidad a la guerra económica aliada.

No obstante, la compañía enfrentaba graves dificultades económicas a principios del siglo XX. La construcción del edificio Boker les había costado una fortuna a los socios, y la deuda resultante ascendía a 58 por ciento de los activos de la empresa. El exorbitante costo ocasionó un grave problema de flujo de efectivo.[12] Obviamente, el costoso inventario agravaba el problema, ya que era renovado sólo una vez cada trece meses. A partir de 1907, una fuerte recesión obligó a varios comerciantes ferreteros alemanes a competir recortando drásticamente sus precios, lo que condujo a un cártel llamado "Unión de Ferreteros", que en su corta vida trató en vano de mantener márgenes de utilidades sanos. Sólo un año después, las ventas en la Casa Boker se redujeron drásticamente a su nivel más bajo en más de diez años, obligando a la compañía a pedir un préstamo de 600 000 marcos (300 000 pesos). A pesar de la participación del Banco Mexicano de Comercio e Industria con la empresa familiar, este crédito fue garantizado por bancos alemanes.[13] Durante esta década, los ingresos de la compañía alcanzaron en promedio sólo 80 000 pesos al año, una baja de 70 por ciento de los ingresos en la década de 1890.[14] En 1909, estas dificultades contribuyeron a la decisión de Franz de reestructurar la empresa familiar, convir-

[10] Public Record Office (en adelante, PRO), Foreign Office (en adelante, FO) 371/2402, file 113537, T.B. Holder a Grey, 14 de julio de 1915; SCHELL, 2001, p. 8.

[11] SCHELL, 2001, p. 69.

[12] Archivo Histórico Boker, S.A. de C.V. (en adelante, AB), Fondo Memorias (en adelante, FM), Franz Böker, "Véasesuch", p. 19.

[13] AB, FM, Franz Böker, "Véasesuch", p. 29; Franz Böker, "Schicksal von Kapital und Arbeit", p. 5.

[14] AB, Fondo Franz y Luise Böker (en adelante, FFLB), "Finanzlage und Rentabilitaet des Hauses Roberto Boker & Cía. in den Jahren 1895-1909".

tiéndola en una sociedad anónima llamada "Compañía Ferretera Mexicana" (CFM). El nuevo contrato dividió el capital en 2 250 acciones de 1 000 pesos cada una.[15] A diferencia de una asociación, la cual es renovada cada cinco años, una corporación puede sobrevivir la salida de uno de sus propietarios, ya que sólo es necesario encontrar a un comprador de su parte accionaria.

La creación de la CFM marca un paso importante en el proceso de la "mexicanización" de la Casa Boker. Siempre, desde 1909, los directores de la Casa Boker han radicado en México y conservan la mayoría de su capital en bienes raíces e inventario. Aunque la mayoría de las acciones quedaron en manos de los miembros familiares que radicaban en Alemania, los directores residentes en México fueron los que tomaron todas las decisiones importantes. A pesar de que sus directores eran ciudadanos alemanes vivían dentro de la realidad económica mexicana, por lo que su toma de decisiones seguía una lógica mexicana y no alemana. Como concesión principal en favor de los accionistas alemanes, los estatutos de la CFM crearon una junta directiva en Alemania llamada el "Consejo Consultivo". Sin embargo, en la práctica esta junta no podía invalidar las decisiones del "Consejo Administrativo" en México.[16]

A pesar de sus ventajas, la formación de la CFM hipotecó el futuro crecimiento de la Casa Boker. Ya que no había compraventa pública de las acciones de la CFM y el interés primordial de los accionistas en éstas era el pago anual de dividendos. Respondiendo a los deseos de los accionistas, Franz pagaba un dividendo alto en vez de reinvertir las ganancias, pero con ello sacaba capital de la empresa que de lo contrario hubiera sido utilizado para invertirlo en el proceso de fabricación o para mantener la competividad de la CFM de largo plazo.[17]

CONFRONTACIÓN CON LA REVOLUCIÓN MEXICANA

Sólo un año después de la fundación de la CFM, la revolución mexicana sacó bruscamente al régimen porfirista que había sido tan magnánimo con los inversionistas extranjeros. Durante este agitado periodo, la Casa Boker luchó por su supervivencia, con pocas oportunidades para reflexionar sobre las consecuencias que conllevaba la creación de una sociedad anónima. La revolución

[15] Archivo General de Notarías (en adelante, AGNot), notaría 69 (Augusto Burgoa), libro 3, vol. 26, p. 235, "Sociedad, Compañía Ferretera Mexicana", 1 de nov., 1909.

[16] AGNot, notaría 69 (Augusto Burgoa), libro 3, vol. 26, pp. 236-248, "Sociedad, Compañía Ferretera Mexicana", 1 de nov., 1909.

[17] AB, FM, Franz Böker, "Schicksal von Kapital und Arbeit", pp. 2-4.

unió a varios grupos opositores en contra de Díaz, pero sus metas eran bastante variadas. Aunque Francisco I. Madero llevó esta alianza a la victoria en mayo de 1911, su triunfo no trajo la paz. En febrero de 1913, el general Victoriano Huerta derrocó a Madero, y en julio de 1914, una coalición revolucionaria expulsó a Huerta al exilio. Sin embargo, los vencedores comenzaron a luchar entre sí hasta que los carrancistas finalmente tomaron las riendas del poder en 1915. La lucha, que continuaría a lo largo de cinco años más, creó una serie de desafíos para los comerciantes extranjeros. Además de causar grandes daños en gran parte de los hacendados que habían sido los principales consumidores rurales de la Casa Boker, el conflicto armado prácticamente paralizó las operaciones al mayoreo, y en 1915, el peor año de la contienda en la capital, también las ventas en la tienda. El mayor legado de la revolución, la Constitución de 1917, dejó una corriente de legislación nacionalista concebida para igualar la posición económica de mexicanos y extranjeros, cuando menos en el aspecto jurídico.

Como porfirista leal, Franz Böker se opuso a los revolucionarios. En su opinión, el fervor idealista de Madero de crear un México democrático sólo alimentaba el apetito de los desvalidos (como lo serían por ejemplo los trabajadores mal pagados de la Casa Boker).[18] A pesar de ello, Franz se unió con sus compatriotas para respetar la autoridad del nuevo gobierno hasta el grado de encabezar una carta colectiva pidiéndole al redactor de un semanario alemán que moderara sus críticas violentas en contra de Madero.[19] Cuando Huerta derrocó a Madero, Franz inicialmente recibió con entusiasmo la noticia porque parecía ser la restauración de la oligarquía porfirista. Desgraciadamente, el nuevo caudillo hundió a México en el caos, al punto de que Franz más tarde comentó que la dictadura de Huerta "había sido la más barroca que habíamos visto en el gobierno mexicano. El viejo de 70 años fue el prototipo del bandido mexicano, una persona sociable y bebedora que nunca perdía la calma, siempre ignoraba las presiones y podía dormir sobre cualquier barril de pólvora. Una persona simpática en comparación con la larga lista de dirigentes políticos mexicanos generalmente poco congeniales hacia nosotros".[20]

Franz pronto se percató de que el colapso del régimen huertista tampoco mejoraba la situación. Aunque no estaba amenazada la seguridad de los resi-

[18] AB, FM, Franz Böker, "Véasesuch", 31, 34-36.

[19] BAUER-THOMA, 1912, pp. 51-52.

[20] "[...] ist das barockste gewesen, was wir an Herrschaft in Mexiko erlebt haben. Der 70jährige Alte war der Prototyp des völlig nervenlosen, jeden Druck ignorierenden, auf jedem Pulvéasefass schlafenden, saufenden und kameradschaftlichen mexikanischen Banditen, eine menschlich sympathische Figur in der langen Reihe der uns meist wenig kongenialen mexikanischen Machthaber". AB, FM, Franz Böker, "Véasesuch", p. 2.

dentes extranjeros, sí se volvieron blancos de retribución. Por ejemplo, los comerciantes extranjeros, y en especial los españoles que vendían alimentos y demás artículos de primera necesidad, fueron el blanco del aliado de Carranza, el general Álvaro Obregón, por su costumbre de fijar precios exorbitantes. En febrero de 1915, Obregón decretó un impuesto especial a todas las inversiones de capital. En respuesta a esta medida, los comerciantes extranjeros cerraron las puertas de sus negocios y fijaron sellos consulares para impedir la entrada forzada. Obregón correspondió ordenando a los empresarios que no habían pagado el impuesto a barrer el Zócalo enfrente del Palacio Nacional.[21] Mientras proseguía la guerra entre las facciones en el norte del país, en la ciudad, que hasta entonces no había sido tocada por los excesos revolucionarios, hubo hambruna en ese cruento invierno. En abril de 1915, un residente británico de la ciudad de México la describió como un "sepulcro silencioso" en el cual los "peones comían carne de caballo, de gato y de rata".[22] Décadas más tarde, lamentaba Franz:

> El mexicano [actual] siempre [...] recordará que cuando ese tiempo horroroso estaba llegando a su fin, todas las haciendas y estaciones ferroviarias en el interior habían sido incendiadas, todos los restaurantes de la capital con excepción de uno habían cerrado, las ventas de las tiendas de importación habían caído a menos de un por ciento de lo normal, cómo una y otra serie de papel moneda se nos imponía con pistola para luego desaparecer, cuando las marchantas ya no iban al mercado porque ellas mismas se comían sus jitomates o los cambiaban por otras cosas de valor, cómo se talaron los árboles en los parques y se rodaban sus troncos en la calle para tener madera y calentar las tortillas, cómo ardían lentamente los cadáveres cubiertos con petróleo en la calle para luego llevárselos sin ataúd, cuando una vida valía exactamente tan poco como el papel moneda.[23]

El año de 1915 fue también el punto más bajo para la Casa Boker. La lucha en el campo confinó a la capital las ventas al mayoreo, eliminando así un mercado que representaba más de 25 por ciento de los ingresos totales de la compañía.[24] Es más: después de la caída de Huerta, cada facción que ocupaba la capital la inundaba con sus propios billetes que carecían de valor al triunfar el siguiente líder revolucionario. En septiembre de 1914, un general ca-

[21] LEAR, 2001, p. 273; PRO, FO, 371/2396, exp. 15003, Hohler a Foreign Office, 25 de febrero de 1915; PRO, FO, 371/2398, exp. 4018, Hohler a Foreign Office, 26 de febrero de 1915, p. 3.

[22] PRO, FO, 371/2398, exp. 52164; en Spring Rice a Grey, 30 de abril 1915.

[23] AB, FFLB, Franz Böker, "Ueber die Lage", exp. 2, p. 2.

[24] AB, Fondo Asambleas (en adelante, FA), Ordinaria—Acta 3, 15 de mayo de 1912, 2.

rrancista intentó embargar el abastecimiento de acicates de la Casa Boker y lo impidió la intervención del encargado comercial alemán.[25] En el siguiente verano, las ventas se desplomaron totalmente: el 24 de julio de 1915, el día del nacimiento del cuarto hijo de Franz en la ciudad de México, la casa Boker vendió únicamente un peso en mercancía.[26]

Estos sucesos forzaron a los extranjeros de la capital a unirse, a pesar del hecho de que sus hijos o familiares ya habían comenzado a matarse mutuamente en la carnicería de las trincheras de la primera guerra mundial. Los hombres de negocios británicos, franceses, alemanes e italianos cooperaron con los comerciantes de trece países más para formar el Comité Internacional, con el fin de que éste coordinara la respuesta de los empresarios extranjeros a las demandas de los líderes revolucionarios. Franz, uno de los principales miembros del Comité, más tarde afirmó que "a diferencia de nuestros compatriotas en Europa, no permanecimos sentados en nuestras propias islas nacionales separados entre sí por muros, sino que permanecimos unidos en el enigma mexicano. Tuvimos enemigos comunes que hicieron que olvidáramos nuestras diferencias nacionales [...] hasta que los americanos entraron a la guerra y contaminaron la atmósfera".[27] Unidos, los comerciantes crearon un servicio de mensajería a Veracruz administrado por un ciudadano estadunidense. En cuanto un ejército invasor intentaba forzar la implantación de su papel moneda entre los comerciantes, el Comité Internacional organizaba un boicot, y sus miembros cerraban sus comercios hasta que se les permitiera nuevamente solicitar el pago en oro o plata.[28] Cuando la revolución le quitó la vida a un inglés prominente, la colonia alemana lamentó su muerte y colocó sobre su tumba una corona con los colores de la Alemania imperial.[29]

Durante esta fase, la más cruenta de la revolución mexicana, los problemas de la Casa Boker eran menores en comparación con la destrucción generalizada vista en otros lados y negocios. La compañía no tuvo grandes pérdidas; Sommer, Herrmann y El Palacio de Hierro sufrieron mucho más, ya que

[25] Archivo Hisórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores (en adelante, AHSRE), exp. 16-12-165, Arthur G. Magnus al oficial mayor, Secretaría de Relaciones Exteriores, 16 de septiembre de 1914.

[26] AB, FM, Franz Böker, "Véasesuch", 37.

[27] AB, FM, Franz Böker, "Véasesuch", 38; véase también KING, 1935, pp. 252-53.

[28] Es buena indicación de la suerte de la Casa Boker que la empresa nunca reclamó daños causados por la revolución en la Comisión Mixta de Reclamaciones Alemania-México. AHSRE, exp. III-1142-8, Puig Casauranc a Rüdt von Collenberg, 24 de mayo de 1934, AHSRE; Archivo General de la Nación (en adelante, AGN), Miguel Alemán Valdés (en adelante, MAV), exp. 562.11/9-8, Francisco Boker a Miguel Alemán Valdes, 31 de enero de 1947.

[29] AB, FM, Franz Böker, "Véasesuch", 38.

sus establecimientos comerciales fueron víctimas del fuego causados por incendiarios y de una de las primeras grandes huelgas, en octubre de 1914, la cual cerró el Palacio de Hierro después de que un gerente nacido en el extranjero le pegó a una costurera. Cuando los trabajadores textileros del enorme emporio de prendas de vestir demandaron salarios más altos, mejores condiciones laborales y el derecho de formar un sindicato, los empresarios capitalinos se percataron de que la fuerza de trabajo urbana ya no podía darse por hecha.[30]

Después del triunfo definitivo de Carranza y Obregón, la Casa Boker rápidamente recuperó sus pérdidas. Cuando el papel moneda perdió todo su valor a fines de 1916, la clientela comenzó a sacar sus pesos de oro que había escondido durante la época de violencia para pagar los artículos. Con su almacén lleno de artículos importados irreemplazables en tiempos de una guerra mundial, la CFM cobró precios elevados por ellos (a menudo lo doble o triple que antes de la revolución). Para sorpresa de Franz, la compañía tuvo una ganancia que ascendió a 600 000 pesos oro en 1917, con un margen superior a 60 por ciento. Aunque la Casa Boker jamás pudo repetir este resultado, las utilidades se mantuvieron por encima de 50 por ciento en los siguientes tres años.[31]

Por lo menos en el corto plazo, la Casa Boker salió fortalecida del conflicto. Como otras compañías alemanas, le sacó provecho a la escasez de artículos importados de Europa en México, y las mayores utilidades resultantes sirvieron para compensar el desplome en las ventas sufrido entre 1913 y 1916.[32]

UN NEGOCIO ALEMÁN DE IMPORTACIÓN EN LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

Una conclusión corolaria fue que la primera guerra mundial, la cual estalló durante la fase más violenta de la revolución mexicana, no le ocasionó graves pérdidas a la compañía. Concretamente, el periodo anterior a la entrada estadunidense en el conflicto bélico, en abril de 1917, había sido relativamente benigno para los negocios alemanes. Durante este periodo, la rivalidad imperial benefició a la Casa Boker porque les dio a las fuerzas revolucionarias un incentivo para proteger los intereses alemanes como contrapeso hacia Estados Unidos. Como Friedrich Katz lo ha demostrado, los gobiernos de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Estados Unidos intervinieron sin cesar durante toda

[30] *Ibid.*, 37; LEAR, 2001, pp. 228-229.

[31] AB, FM, Franz Böker, "Schicksal von Kapital und Arbeit", p. 6; AB, FFLB, exp. "Familiengeschichte", Franz Böker a Heinrich Böker, 26 de noviembre de 1919.

[32] VON MENTZ *et al.*, 1987, vol. 1, pp. 102-105.

la revolución mexicana. Sobre todo Alemania y Estados Unidos fueron los países que siguieron planes de gran alcance. En 1913, Wilson, el embajador estadunidense, hizo los arreglos que llevaron a Huerta al poder en parte porque Madero aparentaba ser demasiado anglófilo. En 1914, la marina de Estados Unidos capturó Veracruz, pero sólo a pocos pasos se encontraba un barco de guerra alemán que llevaba armamento para Huerta. Finalmente, en 1916, el presidente Woodrow Wilson mandó la así llamada Expedición Punitiva a Chihuahua para aprehender a Pancho Villa, quien anteriormente había dado a conocer su simpatía por los alemanes.

El interés alemán por México estaba centrado primordialmente en su posición geográfica. México, estratégicamente situado al sur de Estados Unidos, fue el destinatario del tristemente famoso Telegrama Zimmermann de 1917 que le ofreció a Carranza los cuatro estados del suroeste de Estados Unidos a cambio de una alianza con Alemania. Aunque Carranza rechazó la propuesta, mantuvo a México neutral durante la guerra y protegió los negocios alemanes.[33]

Sin embargo, esta fase temprana produjo una guerra económica cuyo blanco no fueron sólo las naciones sino también las comunidades de sus ciudadanos en el extranjero. Concretamente: las listas negras publicadas por los Aliados tuvieron como objetivo eliminar el comercio alemán con países neutrales. A manera de venganza por la guerra alemana sin cuartel, los gobiernos británico y francés emitieron listas negras de personas y negocios del enemigo.[34] Debido al dominio británico en el comercio trasatlántico, la lista negra perjudicó los intereses alemanes, incluso en naciones neutrales como México, donde ambos lados operaban libremente.[35] La Casa Boker, por ser una compañía en manos alemanas, se enfrentó a dos problemas como resultado de su inclusión en las primeras listas negras anglo-francesas. El efecto más grave fue que las listas impidieron a los Boker hacer pedidos de sus proveedores británicos; otro importante efecto secundario fue la prohibición a los ciudadanos británicos y franceses de comprarle artículos a la Casa Boker.

El gobierno estadunidense defendió el derecho que las potencias neutrales tenían para comerciar libremente durante la primera etapa de la guerra. Incluso el anglófilo secretario de Estado, Robert Lansing, se opuso enérgicamente a las listas negras porque interferían injustamente en los asuntos internos de países neutrales. Lansing opinó que tal acto estaba "repleto de posibilidades para

[33] KATZ, 1981, pp. 350-67.

[34] FRUS, 1915, Suplemento: The World War, "Note verbale", Spring Rice al secretario de Estado, 1 de marzo 1915, Bryan a Page, 5 de marzo de 1915, pp. 127-128 y 132-133; *FRUS*, 1916, Suplemento: The World War, Page a Bryan, 19 de enero de 1916, pp. 337-338.

[35] PRO, FO 551/11, memorándum, "Home Office and the Blockade", p. 4; PRO, Treasury Solicitor (en adelante, TS) 14, minutas del Black List Committee, 2 de nov. de 1915.

influenciar indebidamente el comercio estadounidense".[36] Como entonces era interpretado en Estados Unidos, el principio de la lista negra violaba los derechos soberanos de los estados, ya que su efecto global afectaba tanto a los germanoestadunidenses de Milwaukee como a los germanomexicanos de la ciudad de México. Al gobierno estadounidense le preocupaba la creación de una lista negra de sus propios ciudadanos, por lo que presionó a los ingleses y franceses a que abandonaran sus planes de crear una lista de los intereses del enemigo en Estados Unidos. A raíz de ello, la Casa Boker fue incluida en la lista negra, mientras que Hermann Boker & Co., su contraparte neoyorquina, pudo seguir comerciando libremente con los aliados.[37]

Efectivamente, como ya lo hemos visto, los esfuerzos de los Aliados por destruir el comercio alemán no impidieron a los comerciantes británicos, franceses y alemanes coordinar sus esfuerzos para mantener a los revolucionarios mexicanos a raya. Aunque Franz exageraba al decir que "a pesar del amor que sentimos por nuestras madres patrias, la guerra no generó entusiasmo entre los europeos" en la capital mexicana, su observación sí registró la cautela que prevalecía entre los comerciantes extranjeros.[38] Aun cuando muchos europeos residentes en la capital se enlistaron en sus respectivas fuerzas armadas o se registraron para obtener préstamos de guerra, se mantuvieron enfocados más en su propia situación que en la guerra. Como quedó demostrado por la formación del Comité Internacional, para los comerciantes extranjeros los intereses locales eran más importantes que los globales, y sus negocios estaban por encima de sus nacionalidades. El cónsul inglés se percató muy bien de esta actitud al afirmar que ellos mostraban una "absurda incapacidad de percatarse de la amarga realidad que era la situación europea".[39] Fue sólo después del triunfo definitivo de Carranza cuando esta cooperación, ya no tan necesaria, fue reemplazada por una hostilidad abierta de acuerdo con los fines bélicos.[40]

Para la Casa Boker, la entrada de Estados Unidos al conflicto armado condujo a la segunda y más peligrosa fase de la guerra. Dando marcha atrás a la política estadunidense de nación neutral, la "Enemy Trading Act" (Ley sobre el Comercio con el Enemigo) de julio de 1917 creó listas negras sobre los intereses enemigos en el continente americano. El Departamento del Tesoro,

[36] Nacional Archives (en adelante, NA), General Records of the Department of State (en adelante, RG 59), 763.72112/2229, Lansing a Page, 25 de enero de 1916.

[37] PRO, FO 371/2706, Thurstan a Grey, México, 18 de diciembre de 1916.

[38] AB, FM, Franz Böker, "Véasesuch", p. 38.

[39] PRO, FO 371/2962, exp. 48/152598, Grahame Richards, "Report on the present Mexican situation", 3 de agosto de 1917.

[40] PRO, FO 371/2700, exp. 48/80209, mensaje del consulado alemán en México interceptado por el War Trade Intelligence Committee, 22 de mayo de 1916.

al principio indeciso por las críticas aislacionistas y progermanas, no recopiló la lista hasta percatarse de que muchos productores estadunidenses seguían vendiéndole mercancía a negocios alemanes.[41] La primera lista negra fue publicada en diciembre de 1917, y tanto Franz Böker como la CFM fueron incluidos en ella en julio de 1918.[42]

La Casa Boker, al igual que muchos otros establecimientos comerciales, resistió la presión estadunidense de eliminar el comercio alemán. Dado que el régimen de Carranza se mantuvo neutral durante el conflicto global, las listas negras jamás tuvieron fuerza legal en el país y tanto el gobierno carrancista como la clientela mexicana de la Casa Boker hicieron caso omiso de sus disposiciones. Mientras que aquellos gobiernos latinoamericanos que se habían pasado del lado aliado incautaron propiedades de los residentes alemanes, la neutralidad mexicana permitió a los comerciantes germanos continuar ininterrumpidamente sus operaciones. La Casa Boker, por ejemplo, adquiría mercancía Aliada a través de intermediarios, y la participación estadunidense en la guerra fue demasiado corta para crear un serio problema de abastecimiento. Con un inventario que ascendía a 2.5 millones de pesos, la Casa Boker estaba bien equipada para sobrevivir el boicot de los Aliados.[43] Además, los Boker y otros comerciantes alemanes buscaron artículos mexicanos para sustituir algunas de las importaciones provenientes de los países aliados. Ya en 1918, la Casa Boker realizaba una sexta parte de sus compras en México.[44] Entre los nuevos proveedores mexicanos se encontraba una importante empresa que representaba hasta esa fecha el más notable esfuerzo de los Boker por invertir en la industria mexicana de la transformación. En 1917, Franz y otros dos comerciantes mexicanos fundaron la fábrica de loza "El Ánfora", la cual hasta hoy en día continúa siendo una productora importante de lavabos, inodoros y demás artículos de gres usados en la construcción de casas. Inicialmente una modesta empresa, El Ánfora fue un éxito instantáneo porque la guerra impidió la importación de productos caros de loza.[45]

[41] NA, RG 59, 763.72112/5323, Chamberlain al secretario de Estado, 31 de octubre de 1917.

[42] NA, RG 59, 763.72112/6414, Summerlin al secretario de Estado, 8 de enero de 1918; NA, Foreign Post Records of the Department of State (en adelante, RG 84), "Mexico City Consulate, 1912-1936", vol. 312, exp. 711.3, 1917; NA, Records of Army (en adelante, RG 165), Military Intelligence Division, War Department General Staff, box 3802, file 10921-2/26-4, Chamberlain a Summerlin, 31 de julio de 1917; War Trade Board, Confidential List, 4 de abril de 1919; WAR TRADE BOARD, 1919, pp. 91 y 99.

[43] Valor en el año 1913. AB, FA, Asamblea Extraordinaria, 21 de abril de 1914.

[44] AB, FFLB, exp. 1, Franz Böker, "Der Fondo A und die früheren Aktionäre der C.F.M". p. 2.

[45] VON MENTZ *et al.*, 1987, vol. 1, p. 55.

LA "MEXICANIZACIÓN" DE LA CASA BOKER DURANTE LA GRAN DEPRESIÓN

Aunque el final de la primera guerra mundial y la restauración de un gobierno central en México prometían mejores tiempos, Franz Böker y los demás directores de la compañía se mantuvieron en estado de alerta cuando una sucesión de generales revolucionarios que llegaron a ocupar la silla presidencial comenzaron a prestar su apoyo retórico al nacionalismo económico y al movimiento obrero. Los Boker en particular aborrecieron a Lázaro Cárdenas (1934-1940), quien en su opinión era un peligroso comunista.

Respondiendo a la alianza surgida entre el estado posrevolucionario y el movimiento obrero organizado, los Boker se unieron con otros comerciantes alemanes para fundar la Cámara Alemana de Comercio, la cual (contrariamente a los empresarios individuales) sí podía solicitar la protección diplomática.[46] A diferencia de los empresarios de Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos, los comerciantes alemanes se habían resistido hacía tiempo a la creación de una cámara de comercio porque temían que tal institución fomentaría empresas advenedizas que podrían emerger como posibles competidores. Todavía en 1920, Franz y sus colegas trataron de disuadir a su legación de no fundar una Cámara Alemana de Comercio. Sin embargo, bajo el espectro del nacionalismo económico, la Cámara Mexicano-Alemana de Comercio comenzó sus actividades en 1929, y un director de la CFM fungió como miembro de la junta directiva.[47]

La gran depresión, que amenazó prácticamente a todo negocio en México, empeoró las cosas aún más. Esta depresión comenzó tres años antes en México a raíz del desplome del precio de la plata y de otras exportaciones minerales, y se agravó cuando las compañías petroleras comenzaron a mover sus operaciones a otros países. El desplome económico tocó fondo después del tristemente famoso Viernes Negro de 1929, con el cual comenzó el colapso de la economía del vecino del norte. Entre 1926 y 1932, el PIB real per cápita cayó casi en 31 por ciento, ocasionando una fuerte contracción en la demanda de los bienes de consumo y una prolongada crisis en el sector manufacturero. El peso, después de haber estado a dos por dólar durante más de veinte años, cayó a 3.60 en 1934 y a 5.19 cinco años más tarde. Afortunadamente para la Casa Boker, la demanda de artículos para los productores como herra-

[46] COLLADO HERRERA, 1996, pp. 124-125.

[47] Politisches Archiv Auswärtiges Amt (en adelante, AAB), R 91207, Böker a G.A. Schmidt, 31 de mayo de 1920, y Schmidt a Auswärtiges Amt, 9 de julio de 1920; VON MENTZ *et al.*, 1987, vol. 1, pp. 147-150.

mientas y maquinaria se mantuvo relativamente estable debido a que el gobierno mexicano continuó realizando proyectos de infraestructura, los cuales beneficiaron a los grandes clientes de la compañía.[48] La resistencia del mercado a los bienes de producción, apoyado por el gasto público, contribuyó a que la Casa Boker aguantara la gran depresión. Con un toque irónico, el grado de subdesarrollo en que se encontraba el país también ayudó, ya que el reducido mercado que había limitado el potencial de la Casa Boker en épocas relativamente bonancibles la protegieron del punto más bajo de la gran depresión. En un país en el que sólo entre 5 y 10 por ciento de la población compraba productos industriales, el mercado no reaccionó de manera dinámica a los altibajos económicos, y muchos de aquellos que le habían comprado a la Casa Boker en 1920 continuaron haciéndolo en 1930.[49]

Así, la Casa Boker siguió prosperando en la era posrevolucionaria. Con excepción de los peores años de la gran depresión, la CFM realizó ganancias jugosas, de tal forma que Franz, mucho más tarde, llamaría a este periodo los años "gordos" de la compañía.[50] Por haberse negado a expandir más allá de la tienda de la capital, además de su representación por agentes de mayoreo, la Casa Boker eclipsó a su principal rival, la venerable Sommer, Herrmann y Cía., cuya red provincial de sucursales se vio afectada por la violencia de los años revolucionarios. Por el otro lado, esa misma tienda en el edificio Boker, el sostén principal del negocio, logró aún mayores ventas. Después de que la gran depresión hizo quebrar a muchos establecimientos que habían vendido bienes de consumo, la Casa Boker comenzó a vender vehículos Chrysler, porcelana Rosenthal, muñecas, pintura y juguetes, así como baterías de cocina.[51]

Sin embargo, la Casa Boker no salió ilesa de las vicisitudes económicas. Antes de la gran depresión, la CFM empleaba a casi 150 personas, entre ellos a 25 empleados de ascendencia alemana y una docena de agentes viajeros. A principios de la década de los años treinta, los efectos de la crisis económica mundial redujeron drásticamente las utilidades: en los cuatro años comprendidos entre 1931 y 1934, la CFM reportó ventas totales de sólo 75 000 pesos oro. La crisis obligó a Franz a reducir el personal y el espacio que la CFM ocupaba en el Edificio Boker. En 1935 sólo quedaban 130 empleados.[52] A fines de esa década, la compañía experimentó otro receso económico a raíz de la expropiación petrolera, pero se recuperó durante la fase inicial de la segunda

[48] HABER, 1989, pp. 150-170.

[49] HABER, 1989, p. 171; NIBLO, 1995, p. 14.

[50] AB, FFLB, Franz Böker, "Véasesuch einer Rekonstruktion der Hergänge, die unsere heutige Lage herbeigeführt haben", p. 2.

[51] Entrevista con Carlos Seippel, 26 de mayo de 1998.

[52] AB, FA, asambleas 1931-1934; entrevista con Carlos Seippel, 26 de mayo de 1998.

guerra mundial. Esta expansión condujo a la CFM a añadir treinta empleados a la nómina, llegando a 165.[53]

La estrategia de la Casa Boker durante estos años combinó una orientación pesimista con una postura defensiva para responder flexiblemente a los desafíos cotidianos que enfrentaba un negocio en el México posrevolucionario. Los tres directores, Franz Böker y otros dos oriundos de Remscheid, permanecieron en el mundo decimonónico, en una era cuando los comerciantes respondían más a las necesidades de los consumidores que a la creación de aquéllas. Mientras que otras empresas europeas (sobre todo las cervecerías y los grandes almacenes de ropa) continuaron expandiendo sus operaciones, el temor al cambio determinaba las acciones de Franz. Durante los años gordos, él predecía un receso económico, y durante los años flacos, un desastre. En vez de intentar una expansión dinámica, estuvo satisfecho defendiendo el nicho comercial de la Casa Boker. Con una notable excepción —la fábrica de loza "El Ánfora", mencionada anteriormente, en la cual Franz invirtió casi 100 000 pesos— se dejó de invertir en las nuevas industrias. A pesar de ello, el negocio se adaptaba bien a un entorno en vilo.

En particular, Franz y sus abogados concibieron planes que minimizaron los efectos de la legislación revolucionaria y del activismo obrero en la Casa Boker. Una serie de enmiendas de los estatutos de la CFM le confirió a la compañía una cara más "mexicana" y menos "alemana", lo que le ayudaría a sobrellevar la segunda guerra mundial.[54] En agosto de 1919, una enmienda eliminó al Comité Consultivo en Alemania, una inconveniencia en una era cuando la ley requería la nacionalidad mexicana de los propietarios extranjeros de negocios familiares en México.[55] En 1932, hubo otra enmienda que estipulaba que la compañía se consideraba mexicana y como tal no invocaría la protección diplomática alemana. De esa manera la CFM cumplió con la legislación mexicana.[56]

Un paso aún más importante fue la creación por los Boker de un grupo secreto de empresas, el "Fondo A", que los ayudaría a ocultar el hecho de que la Casa Boker continuaba mayoritariamente en manos alemanas. El Fondo A, que comprendía los activos de la Casa Boker, sirvió para ocultar la nacionalidad de los accionistas de las autoridades gubernamentales, y permitió así a los directores acumular un arca de guerra repleta de fondos ocultos. Aunque al principio el Fondo sólo incluía a la CFM, con el paso del tiempo adquirió otros activos excluidos de los libros oficiales como acciones, bonos, efectivo y mo-

[53] AB, Fondo Escrituras (en adelante, FE), lista de empleados.

[54] AB, FM, Franz Böker, "Schicksal von Kapital und Arbeit", p. 6.

[55] AB, FA, CFM Asamblea Extraordinaria, 4 de agosto de 1919.

[56] AB, FA, CFM Asamblea Extraordinaria, 21 de noviembre de 1932.

nedas de oro. Franz llevaba una contabilidad detallada del libro mayor del Fondo A, ya que cada una de las 2 250 acciones de la antigua CFM equivalía a una acción del nuevo fondo. El truco de Franz condujo a la creación de dos distintos tipos de propietarios. Por un lado, estaban los dueños *aparentes* de la CFM, la gran mayoría de ellos ciudadanos mexicanos; por el otro, la *verdadera* mayoría controladora de las acciones de la Casa Boker todavía residente en Alemania.[57] En 1933, por ejemplo, 2 171 de las acciones de la CFM estaban en las manos de un empleado de la compañía, mientras que Franz Böker sólo tenía 73.[58] Pero en realidad la compañía seguía mayoritariamente en manos alemanas.

El Fondo A también fue un mecanismo para canalizar fondos a Alemania, por lo que fue un buen ejemplo de una decisión comercial dependiente de la cultura. El Fondo, que llegó a pagar en los años buenos un dividendo de hasta 12 por ciento, reflejaba la noción de Franz: recompensar a los "accionistas" alemanes era más importante que el crecimiento de la empresa. Efectivamente, Franz utilizó sus ingresos provenientes de los dividendos (así como su parte de 39 por ciento de los beneficios netos que iban a los directores) para adquirir gradualmente las partes de sus parientes, algo que se volvió cada vez más difícil cuando los alemanes se dieron cuenta que su parte en el Fondo A constituía una inversión segura a salvo de las autoridades fiscales. Poco tiempo antes de estallar la segunda guerra mundial, Franz incluso transfirió una gran cantidad de dinero a un banco alemán que pagó el dividendo durante y después de la guerra.[59]

La Casa Boker se enfrentó también a la Ley del Trabajo de 1931 que colocó a sindicatos independientes en empresas medianas. Antes de entrar en vigor esta legislación, los contratos colectivos de trabajo habían regulado las relaciones obrero-patronales. Los empleados casi no tenían poder de negociación, y la empresa podía despedir a todo trabajador que participara en huelgas o paros.[60] Cuando la Ley Obrera prohibió tales prácticas, Franz y sus abogados crearon un mecanismo mediante el cual previnieron tal acción en contra de su compañía. El resultado fue la "Compañía de Inversiones La Esperanza, S.A.", una empresa de bienes raíces con un capital de 100 000 pesos que más tarde compró el edificio Boker. De esta manera, se evitó el paro de los empleados de la CFM en el edificio Boker, ya que la ley lo permitía sólo en edificios propiedad de la compañía que empleaba a los trabajadores que

[57] AB, FM, Franz Böker, "Schicksal von Kapital und Arbeit", pp. 6-8.

[58] AB, FA, CFM Asamblea Ordinaria, 25 de mayo de 1933.

[59] AB, FA, CFM Asamblea Ordinaria, 25 de mayo de 1933; AB FM, Gunther Boker, "Unsere Geschaefte waehrend und nach dem Kriege", p. 2.

[60] AB, Fondo Sindicato (en adelante, FS), "Contrato Individual de Trabajo".

deseaban expresar su descontento. La Esperanza empleaba sólo a unos pocos conserjes, una fuerza de trabajo tan reducida que los excluía de muchos de los beneficios dados por la ley.[61]

El nuevo sindicato, la "Unión de Empleados y Trabajadores de la Compañía Ferretera Mexicana" (UET), resultó ser un negociador dócil. Fundada en 1932, la UET sindicalizó a 103, o alrededor de las dos terceras partes de los empleados.[62] El sindicato era dominado por veinte mexicanos en puestos medios; uno de ellos, José Arturo Pliego, después llegaría a ser el primer mexicano en subir al rango de director.[63] Los primeros contratos muestran que la UET tenía un poder negociador muy limitado, ya que todas las decisiones que afectaban al personal seguían siendo tomadas por los directores. La CFM le dio a la UET lo mínimo exigido por la Constitución: la semana laboral de 48 horas, seis días de vacaciones y seguro médico básico. No obstante, la UET sí logró negociar alzas salariales para sus trabajadores peor remunerados: mientras que el costo de los alimentos se incrementó en 65 por ciento, los salarios subieron en 81 por ciento.[64]

Dada esta cooptación obrera, no sorprende, pues, que el cardenismo no haya afectado a la Casa Boker. Aunque Cárdenas fomentó la centralización obrera al crear la CTM (Confederación de Trabajadores Mexicanos), la "blanca" UET continuó como sindicato empresarial. Por ejemplo, en febrero de 1936, la UET hizo caso omiso a un llamado a huelga de una organización afiliada a la CTM en contra de la Casa Boker. La razón fue una disputa laboral en la fábrica de gres "El Ánfora", a la cual los huelguistas conectaron con la Casa Boker por la participación accionaria de Franz en ella. Una gran sorpresa para los Boker fue que el Departamento de Justicia del Distrito Federal ordenó a la afiliada de la CTM a terminar su huelga.[65] Dos años más tarde, una organización juvenil organizó un paro antifascista enfrente de la Casa Boker y de dos empresas japonesas y una española en la capital. Los Boker lograron el apoyo de la Cámara Nacional de Comercio, y las autoridades mexicanas decidieron poner fin al paro a los pocos días.[66]

[61] AB, FE, leg. Esperanza, "Sociedad, Compañía de Invéasesiones La Esperanza, S.A", 15 de junio de 1931; AB, FE, leg. CFM, "Compraventa", 28 de junio de 1935.

[62] AB, FS, Justus Scharff al presidente de la Junta de Conciliación y Arbitraje del D.F., 11 de marzo de 1932.

[63] AB, FM, Gunther Boker, "Unsere Geschaefte waehrend und nach dem Kriege", p. 5.

[64] NACIONAL FINANCIERA, 1977, 218.

[65] *Excelsior*, 14 de febrero de 1936; AB FFLB, exp. "huelgas y paros", diario de Franz Böker, 11 al 15 de febrero de 1936; AGN, Fondo Lázaro Cárdenas (en adelante, LC) 432.2/187, Fernando Amilpa a Lázaro Cárdenas, 17 de febrero de 1936.

[66] *Excelsior*, 11 de marzo de 1938; AB FFLB, "huelgas y paros", Cámara Nacional de Comercio al jefe del DDF, 10 de marzo de 1938.

LA CASA BOKER DURANTE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Este paro marcó la transición hacia la segunda guerra mundial, que significó el último y más grave desafío a la Casa Boker durante el periodo de 1900-1948 debido a la participación mexicana del lado aliado en contra de la Alemania nazi. Aunque una reflexión crítica sobre las actitudes que los directores de la Casa Boker tenían hacia los nazis iría más allá del propósito de este artículo, debemos tener presente un patrón de conducta básico. Mientras que los Boker y la mayoría de los comerciantes alemanes en la ciudad de México simpatizaban con los nazis, su supervivencia comercial siempre fue más importante que su ideología. Por ejemplo, compañías como la Casa Boker se rehusaron a cortar sus lazos con los pocos comerciantes judíos que seguían comprando a empresarios alemanes.[67] Lo que es más, los Boker y muchos otros comerciantes nunca proclamaron su adhesión a la causa nazi ni despidieron a sus empleados judíos. Sabían muy bien que si apoyaban abiertamente a los nazis serían incluidos en las listas negras estadunidenses en caso de estallar otra guerra mundial. Por lo tanto, los Boker retuvieron a sus dos empleados judíos, uno de ellos el jefe de la tienda.[68] En las palabras de un diplomático británico: "la comunidad comercial alemana continúa encargándose de sus propios asuntos y está empeñada en conservar sus negocios sin enfatizar sus simpatías nacionales".[69]

Estas tendencias condujeron al fin de la "mexicanización" de la Casa Boker. Pronto se les exigió a la CFM y a muchas otras compañías la ciudadanía mexicana o aliada de todos sus dueños. En ese momento, la mexicanización aparente de la Casa Boker como reacción al nacionalismo revolucionario dio buenos resultados. Con el propósito de seguir siendo los verdaderos dueños del Fondo A, los Boker depositaron todas las acciones de la CFM con sus miembros familiares nacidos en México como los hijos de Franz. Para tratar de compensar un posible congelamiento de todas sus cuentas bancarias, también crearon un fondo misceláneo accesible en caso de emergencia. Pusieron monedas de oro, certificados de depósito y acciones en envases de leche y los enterraron en el jardín residencial. Además, compraron acciones de cervecerías mexicanas a través de intermediarios.[70] Hacia principios de 1942, los Bo-

[67] AGN, MAV, exp. 562.11/9-8, Gunther Boker a Miguel Alemán, 29 de marzo de 1948; AB, FM, Gunther Boker Pocorny, "Unsere Geschaefte", pp. 3-5.

[68] Después de la guerra, Kalb escribió una carta pidiendo la desintervención de la Casa Boker, entonces bajo la administración del gobierno mexicano. AHSRE, III-677-1, Kalb a la Secretaría de Relaciones Exteriores, 1 de abril de 1946.

[69] PRO, FO 371/24217, A.D. Davidson a F. Godber, 5 de marzo de 1940.

[70] AB, FM, Franz Böker, "Schicksal von Kapital und Arbeit", pp. 7-10; AB FFLB, exp. 34, Franz Böker, memorándum, 9 de abril de 1943.

ker también habían renunciado a sus puestos en las oficinas de las organizaciones de la colonia alemana que ya se encontraban bajo supervisión nazi.[71] Finalmente, la sucesión de generaciones también jugó un papel importante: en 1937, Gunther, el hijo mayor de Franz Böker, se había casado con una mexicana de la colonia alemana como él, al igual que sus dos hermanas, quienes habían encontrado esposos germanomexicanos. Comenzando con Gunther, la Casa Boker siempre ha sido administrada exclusivamente por ciudadanos mexicanos.

Afortunadamente para los comerciantes alemanes, el gobierno mexicano protegió los intereses comerciales alemanes aun después de que Hitler lanzara sus ejércitos en contra de sus países vecinos en Europa. En mayo de 1940, el presidente Cárdenas, aunque teóricamente proaliado, declaró que a su gobierno no le preocupaba una quinta columna del Eje. Pocas semanas más tarde, el memorándum escrito por un agente secreto concluyó que el candidato presidencial Juan Andreu Almazán planteaba una amenaza mucho mayor que los infiltradores alemanes. El memorándum condujo a la expulsión de Arthur Dietrich, el agregado de prensa alemán, quien había dirigido la campaña de propaganda nazi en México.[72]

Sin embargo, después de la derrota francesa a manos de los alemanes en junio de 1940, el gobierno mexicano estrechó su colaboración con Estados Unidos, y el espectro de la influencia del Eje hizo su parte para convencer al gobierno estadunidense de resolver todas las diferencias pendientes con México. Antes de que Manuel Ávila Camacho asumiera la presidencia, comenzaron las negociaciones para crear una comisión sobre defensa conjunta, y en diciembre de 1940, el vicepresidente estadunidense incluso asistió a su inauguración.[73] A cambio de la promesa mexicana, de apoyar la coordinación de la defensa hemisférica, el gobierno estadunidense actuó como intermediario para llegar a un acuerdo amplio del problema petrolero.[74]

A pesar de la emergente alianza entre México y Estados Unidos, la Casa Boker sobrevivió sin mayores dificultades los dos primeros años de la contienda, ya que la interrupción del comercio directo causó escasez, la cual impulsó el incremento de los precios. Los funcionarios de la embajada estadunidense en México se percataron de la utilidad que representaban los comerciantes alemanes como los Boker para los exportadores de su país. Todavía en noviem-

[71] Véase lista preparada por el Federal Bureau of Investigation (en adelante, FBI) en NA, RG 165, Military Intelligence Reports, caja 2460, exp. "NSDAP v. 19", 13 de febrero de 1942.

[72] *Excelsior*, 23 de mayo y 4 de junio de 1940; NA, RG 59, 812.00N/151, Meili, "El nazismo en México", en L'Boal al Secretary of State, junio (s.f.) 1940; PAZ, 1997, pp. 30-31.

[73] NIBLO, 1995, pp. 65-66.

[74] *Ibid.*; TORRES RAMÍREZ, 1979, pp. 9-64.

bre de 1940, un memorándum de la embajada afirmaba que las compañías alemanas "constituían el mejor vehículo para introducir productos manufacturados [en Estados Unidos] a toda la república" e incluyó a 16 empresas, pero no a la Casa Boker, por desempeñar actividades perjudiciales a Estados Unidos.[75] Además, hasta marzo de 1941, los Boker obtenían artículos alemanes a través de intermediarios como la Unión Soviética. El último de estos embarques era tan grande que un funcionario estadunidense estimó que satisfaría las necesidades de los consumidores capitalinos en los próximos diez años.[76]

No obstante, cuando este último embarque estaba llegando a su destino, el gobierno estadunidense ya había identificado a los comerciantes alemanes como una parte integral de la agresión nazi. En febrero de 1941, un memorándum del Departamento de Estado describió a los comerciantes alemanes en Latinoamérica como "engranes de la maquinaria económica [nazi]". Continuaba el informe: "Los alemanes son los únicos que atienden las regiones del interior de muchos países y [...] toda la estructura comercial, tanto la privada como la oficial, es un libro abierto para los agentes comerciales alemanes [...] aliados a los personajes financieros y políticos de su país de origen. Es una red de influencia que va desde la costa hasta las lejanas fronteras de prácticamente todas las repúblicas".[77] Efectivamente, el 15 de julio de 1941, el gobierno de Roosevelt publicó la *Proclaimed List of Certain Blocked Nationals* (Lista Proclamada de Ciertos Nacionales Bloqueados). Como en 1917, el origen étnico, no necesariamente la nacionalidad, decidió la inclusión en la lista negra.[78] No sorprende, pues, que la CFM haya sido incluida en la Lista Proclamada por ser considerada "altamente sospechosa" por el gobierno británico.[79] A pesar de ello, los Boker seguían durmiendo bien. Incapaces de obtener importaciones directamente, las compraban a través de intermediarios mexicanos, incluidos varios clientes de mayoreo.[80] Además, como ya lo hemos visto, durante la primera guerra mundial la neutralidad mexicana había mitigado los efectos de una lista negra similar, por lo que los Boker tenían la esperanza que

[75] NA, RG 59, 812.00, Charles A. Bay, "A Compilation of Information Concerning German Firms in Mexico", en Daniels al Secretary of State, 8 de noviembre de 1940, pp. xiii-xiv.

[76] NA, RG 165, 2657-G-842-99, J. Edgar Hoovéase a Adolf Berle, 28 de marzo de 1941; AAB, R 114665, Franz Buchenau a Auswärtiges Amt, 7 de marzo de 1940.

[77] NA, RG 59, 862.20210/414A, Adolf Berle, "The Pattern of Nazi Organizations and Their Activities in the Other American Republics, 6 de febrero de 1941", pp. 36-37.

[78] NA, RG 353, caja 9 exps. 1-3; *FRUS* 1941, Sumner Welles, "Procedures and Policies on Maintenance of the Proclaimed List of Certain Blocked Nationals", 28 de agosto de 1941, vol. 6, pp. 271-283.

[79] PRO, Board of Trade (en adelante, BT) 271/284, núm. 3244 "Statutory List Cases"; U.S. DEPARTMENT OF STATE, 1941, pp. 39-40; AB FM Gunther Boker, "Unsere Geschaefte", pp. 1-2.

[80] AB, FM, Gunther Boker, "Unsere Geschaefte", p. 2.

el gobierno mexicano les permitiría continuar con sus operaciones una vez más, ya que sabían que Ávila Camacho resentía los intentos estadunidenses de eliminar compañías controladas por ciudadanos mexicanos. Mientras que quince países latinoamericanos entregaron cerca de 4 000 personas de origen alemán, Ávila Camacho, al igual que los líderes argentinos, brasileños y chilenos, se rehusó castigar a ciudadanos mexicanos cuyo único pecado era hablar, actuar y verse como alemanes.[81]

No obstante, el gobierno del general Ávila Camacho gradualmente se acercaba a la órbita aliada, ante todo después del bombardeo japonés a Pearl Harbor. Cuando submarinos alemanes torpedearon dos buques petroleros mexicanos en mayo de 1942, el presidente mexicano le declaró la guerra a las potencias del Eje.[82] Esta declaración tuvo consecuencias nefastas para la Casa Boker. El 13 de junio, el gobierno mexicano puso a la CFM, La Esperanza y otras 380 empresas alemanas, italianas y japonesas bajo el control de la recién formada Junta de Administración y Vigilancia de la Propiedad Extranjera.[83]

A pesar de ello, los mexicanos cooperaron de mala gana con las listas negras. Resistiéndose a las presiones de la embajada estadunidense, Ávila Camacho no expropió formalmente las propiedades alemanas. En vez de ello, el presidente planeaba actuar sólo en contra de nazis conocidos, y fue únicamente la presión del vecino del norte que lo obligó a firmar un decreto general que se aplicara a todas las propiedades del Eje.[84] Él sabía que los negocios alemanes habían desempeñado un papel importante en la introducción de la tecnología extranjera a México, y sabía muy bien que la incautación de estos bienes incrementaría la dependencia mexicana en el comercio con Estados Unidos.[85] Por ello, nombró a Luis Cabrera como jefe de la Junta, un conocido intelectual antiestadunidense que veía a su agencia como un fideicomisario en pro del bien común nacional más que un vehículo bélico.[86] Otro factor mitigante fue el hecho de que los Boker tenían buenas relaciones personales con un gobierno mucho más procapitalista que el de Cárdenas (al grado de que el general Ávila Camacho era un conocido de Gunther Böker). Antes del ataque a Pearl Harbor, Ezequiel Padilla, su secretario de Relaciones Exteriores, había solicitado infructuosamente al gobierno estadunidense quitar a la Casa Boker

[81] *Excelsior*, 23 de julio de 1941.

[82] PRO, FO 204/639, Bateman a Eden, 15 de junio de 1942.

[83] JUNTA DE ADMINISTRACIÓN Y VIGILANCIA DE LA PROPIEDAD EXTRANJERA, 1943, p. 51, y 1947. Esta cantidad no incluye las fincas rurales, por ejemplo, los de los cafetaleros alemanes.

[84] PRO, FO 371/38342, "German Community in Mexico", en Bateman a Eden, 13 de abril de 1944.

[85] *Excelsior*, 6 de junio de 1943.

[86] JUNTA DE ADMINISTRACIÓN Y VIGILANCIA DE LA PROPIEDAD EXTRANJERA, 1943, p. 4.

de la Lista Proclamada dado el carácter "mexicano" de la empresa. Además, el apropiadamente denominado secretario de Gobernación, Miguel Alemán Valdés, aseguró a los comerciantes que se encontraban en la lista que sus propiedades serían devueltas en cuanto terminara la guerra.[87]

Alentado por estas señales, Gunther comenzó un proceso legal que pidió la liberación de la Casa Boker ante la intervención de la Junta. Como él había indicado, la empresa estaba en manos de ciudadanos mexicanos, y la compañía jamás había apelado para recibir la protección diplomática alemana.[88] Sin embargo, a pesar de sus méritos (y aparte del hecho de que el general Ávila Camacho no podía dar vuelta atrás a su decisión) el proceso distaba mucho de ser convincente. Gunther dio indicios de que aún se identificaba con Alemania; por ejemplo, los archivos del Departamento de Inmigración estadunidense sacaron a luz que Gunther era portador tanto de un pasaporte alemán como de uno mexicano, y Franz Böker, un alemán, seguía siendo dueño del edificio Boker a comienzos de la década de los años cuarenta.[89]

La intervención amenazó no sólo el futuro de los empleados alemanes de la Casa Boker, sino la existencia misma de la compañía. La Junta separó a 36 directores y empleados de habla alemana, entre ellos todo el equipo administrativo. Para colmo de males, la Junta (una institución nacional) se instaló en el edificio Boker, sin pagar nunca, ni siquiera un centavo de alquiler.[90] En su búsqueda por obtener los máximos ingresos en corto plazo, la agencia descuidó la administración financiera y vendió maquinaria e inventario sin tomar en cuenta los factores comerciales. Así, no sorprende que la Junta haya publicado una ganancia modesta de 9 a 12 por ciento por año fiscal y que a fin de cuentas haya subastado muchas de las compañías cuando éstas dejaron de tener valor.[91] Hasta la Casa Boker terminó en el bloque de subastas en 1945, y fue sólo el elevado precio inicial y las súplicas de Gunther con los compradores potenciales las que evitaron la venta.[92] En esa ocasión, Gunther aprendió a no confiar en su colega, el director anterior a la intervención, el germano-

[87] AB, FM, Gunther Boker, "Unsere Geschaefte", p. 2; AHSRE, III-668-1 (2ª parte), Ramón Beteta a Secretaría de Relaciones Exteriores, 7 de enero de 1942, y Ezequiel Padilla a Secretaría de Hacienda, 7 de febrero de 1942.

[88] AB, Fondo Intervención (en adelante, FI), "CFM Reclamación Intervención", Gunther Boker a Junta, 9 de julio de 1942.

[89] FBI, 65-16273-1802, "Clog Case", [nombre borrado] a FBI, 8 de julio de 1943, p. 4.

[90] AB, FM, Gunther Boker, "Unsere Geschaefte", pp. 3-4; VON MENTZ *et al.*, 1987, vol. 1, pp. 212-216; AHSRE, III-668-1 (3ª parte), Luis Topete Bordes a Ezequiel Padilla, 21 de diciembre de 1942.

[91] JUNTA DE ADMINISTRACIÓN Y VIGILANCIA DE LA PROPIEDAD EXTRANJERA, 1947, p. 73.

[92] *Excelsior*, 12 de mayo y 12 de junio de 1945.

mexicano Julio Carstens Alcalá, quien le ofreció al gobierno su participación accionaria en la CFM.[93]

Por todo ello, la situación financiera de la Casa Boker se deterioró durante la intervención. Entre 1942 y 1947, cuando el peso perdió la mitad de su poder de compra por la inflación, los ingresos anuales se redujeron de 1 100 000 a 260 000 pesos, una reducción real de 88 por ciento. El efectivo en reserva se redujo en 150 000 pesos, en términos reales a la mitad. La Junta obligó a la CFM a pagar una parte de sus gastos operativos, al grado de que en 1947 esta contribución superaba la ganancia neta de la compañía. Además, el inventario perdió una tercera parte de su valor en términos reales cuando la Junta reemplazó los artículos importados con los nacionales más baratos.[94] En 1947, el desplome en la demanda de productos mexicanos en Estados Unidos, ocasionado por la crisis económica de la posguerra en ese país, desencadenó la más grave crisis en las relaciones obrero-patronales que la compañía jamás había experimentado. Como sucedió en casi toda la república, los salarios de los empleados se quedaron atrás respecto al incremento generalizado de los precios. Había llegado el tiempo de la carestía.[95] Por ejemplo, los trabajadores menos remunerados ganaban sólo 60 pesos semanales o 150 por ciento más que en 1939, lo que en realidad equivalía a 20 por ciento menos debido a la inflación. Por lo tanto, la UET declaró una huelga cuando la administración rechazó su demanda por un incremento salarial que hubiera compensado a sus miembros por la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores sindicalizados. La huelga duró siete semanas y casi empujó a la CFM a la bancarrota.[96]

Irónicamente, el peor momento para la Casa Boker marcó el fin de la intervención. Tres años después de la guerra, el gobierno mexicano ya no le veía utilidad a la administración de la propiedad enemiga. A fines de 1948, el presidente Miguel Alemán devolvió a sus dueños la Casa Boker y 144 compañías más.[97] Después de todo, el costoso edificio que había precipitado el comienzo del turbulento medio siglo para los Boker finalmente les produjo dividendos. La estructura empresarial, una sociedad anónima que había sido el resultado de una escasez de capital después de la construcción del edificio Boker, le había

[93] AGN, Fondo Manuel Ávila Camacho (en adelante, MAC) 550/35-8, Julio Alcalá Carstens a Ávila Camacho, 29 de agosto de 1945.

[94] AB, FI, "CFM Reclamación Intervención", Gunther Boker, memorándum, 28 de febrero de 1950.

[95] NIBLO, 1999, pp. 219-222.

[96] AB, FS, "Contrato de Trabajo", CFM a Junta, 21 de julio de 1947; AB, FM, Gunther Boker, "Unsere Geschaefte", p. 5.

[97] AGN, MAV, 432/268, Manuel Moreno Sánchez y Luis Cabrera a Alemán, 11 de noviembre de 1947; AB, FM, Gunther Boker, "Unsere Geschaefte", pp. 5-8.

permitido a la familia camuflar quién era el verdadero dueño de la CFM. Sin tal camuflaje, es probable que el gobierno mexicano hubiera expropiado la Casa Boker. También ayudó la reserva de los Boker hacia las iniciativas nazis, y explica por qué la embajada estadunidense no se opuso a la devolución de su compañía. Finalmente, el dinero de las acciones cerveceras así como las monedas de oro escondidas en envases de leche les vinieron bien. El fondo misceláneo no sólo les ayudó a reponer sus existencias en el almacén sino también a financiar los sobornos necesarios para recobrar su compañía. Además, tal fondo fue la principal fuente familiar de ingresos durante los años intervencionistas.[98]

La Casa Boker había sobrevivido un tumultuoso periodo marcado por la revolución mexicana, la gran depresión y dos guerras mundiales. La casa comercial obtuvo jugosas ganancias en los años cuando la primera guerra mundial ocasionó una escasez de productos importados, y la neutralidad mexicana mitigó la mayoría de los efectos de la inclusión de compañías alemanas en las listas negras aliadas. En esa época, los Boker aislaron su compañía del nacionalismo revolucionario al darle la apariencia de una empresa netamente mexicana. En las décadas siguientes, la cooptación exitosa de sus trabajadores en un sindicato empresarial logró evitar las huelgas durante la presidencia de Lázaro Cárdenas. La Casa Boker también supo aguantar la creciente influencia estadunidense a expensas de la europea. La compañía reconoció el significado que tuvo para Estados Unidos concebir una estrategia comercial trasnacional. Su estatus como mercado de salida para los artículos estadunidenses persistió durante la primera guerra mundial a pesar de los esfuerzos del presidente Woodrow Wilson por eliminar el comercio alemán. Después de la captura nazi del poder, la decisión de los Boker de continuar su asociación con los productores aliados y sus empleados judíos mantuvo a la compañía libre de problemas hasta la entrada mexicana al conflicto bélico del lado aliado. Sin embargo, la segunda guerra mundial marcó una encrucijada definitiva. El gobierno estadunidense trató a los Boker como "extranjeros enemigos" y los hizo objeto de una campaña para expulsar la influencia del Eje del hemisferio occidental. En junio de 1942, una agencia gubernamental tomó el control del negocio y agotó su inventario y reservas de efectivo.

Cuando los Boker recobraron finalmente su empresa, la ciudad de México había cambiado para siempre. Un año antes, la primera tienda Sears, Roebuck había abierto sus puertas; ahora, la "verdadera" Sears finalmente había llegado a la capital. Debilitada por más de 50 años de lucha, la Casa Boker se veía incapaz de competir contra los nuevos gigantes comerciales mexicanos y estadunidenses que desde entonces han dominado el ramo en México. Al mismo

[98] AB, FM, Gunther Boker, "Unsere Geschaefte", pp. 11-12.

tiempo, la actividad comercial se salió del centro histórico hacia los suburbios y alrededores de la ciudad de México. Enfrascada en el difícil procedimiento de reconstrucción después de la adquisición gubernamental y la entrada en un conflicto laboral con su sindicato, la Casa Boker pagó tardíamente el precio de no expander su segmento en el mercado ni su inversión en la industria durante las décadas de los años veinte y treinta. Cuando las importaciones se volvieron más difíciles de conseguir, los Boker cambiaron a productos hechos en México que de haber invertido en esas industrias, hubieron podido fabricar ellos mismos. Cuando se incendiaron las instalaciones a principios de 1975, la compañía estuvo al borde de la quiebra. Fue sólo su reestructuración, la cual implicó una drástica reducción de personal, la que aseguró que sobreviviera las crisis económicas de 1982 y 1994. A pesar de todo lo ocurrido, la compañía continúa existiendo hoy en día, uno de los últimos recuerdos de lo que antaño fue una fuerte presencia alemana en el comercio minorista mexicano.[99]

SIGLAS

AAB Auswärtiges Amt Politisches Archiv, Berlín.
AB Boker, S.A. de C.V., Archivo Histórico, México, D.F.
- f-A Fondo Asambleas.
- f-E Fondo Escrituras.
- f-FLB Fondo Franz y Luise Böker.
- f-I Fondo Intervención.
- f-M Fondo Memorias.
- f-S Fondo Sindicato.

AHSRE Secretaría de Relaciones Exteriores, Archivo Histórico, México, D.F.
AGN Archivo General de la Nación, México, D.F.
- f-LC Fondo Lázaro Cárdenas.
- f-MAC Manuel Ávila Camacho.
- f-MAV Miguel Alemán Valdés.

Agnot Archivo General de Notarías, Fondo Antiguo, México, D.F.
FBI Federal Bureau of Investigation, Washington, D.C.
Expedientes obtenidos por el Freedom of Information and Privacy Act.
NA National Archives, Washington, D.C. y College Park, Md.
- RG-59 General Records of the Department of State.
- RG-84 Foreign Post Records of the Department of State.
- RG-165 Records of the Army.
- RG-335 Division of World Trade Intelligence.

[99] BUCHENAU, 2004, cap. 6 y 7.

PRO Public Record Office, Londres.
- -BT Board of Trade.
- -FO Foreign Office.
- -TS Treasury Solicitor.

BIBLIOGRAFÍA

BAUER-THOMA, Friedrich
1912 *Die Wahrheit über Mexiko und seine deutsche Kolonie*, Berlín, s.e.

BERNECKER, Walther L.
1988 *Die Handelskonquistadoren: Europäische Interessen und mexikanischer Staat im 19. Jahrhundert*, Stuttgart, Steiner-Verlag.

BOKER, S.A. DE C.V.
2000 *Edificio Boker 100 años, 1900-2000*, México, s.e.

BONFIL BATALLA, Guillermo
1993 *Simbiosis de culturas: los inmigrantes y su cultura en México*, México, Fondo de Cultura Económica.

BUCHENAU, Jürgen
2004 *Tools of Progress: A German Merchant Family in Mexico City, 1865-present*, Albuquerque, University of New Mexico Press.

COLLADO HERRERA, María del Carmen
1996 *Empresarios y políticos: entre la Restauración y la Revolución*, México, Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.

FRUS
Foreign Relations of the United States, Washington.

HABER, Stephen
1989 *Industry and Underdevelopment: The Industrialization of Mexico, 1880-1940*, Stanford, California, Stanford University Press.

JUNTA DE ADMINISTRACIÓN Y VIGILANCIA DE LA PROPIEDAD EXTRANJERA
1943 *Breve Memoria de su Actuación durante el periodo comprendido entre el 15 de junio de 1942 y el 15 de junio de 1943, redactada por su Vocal Secretario Ing. Luis Topete Bordes*, México.
1947 *Informe sintético de su actuación durante el periodo comprendido entre el 15 de junio de 1942 y el 15 de junio de 1947*, México.

KATZ, Friedrich
1981 *The Secret War in Mexico: Europe, the United States, and the Mexican Revolution*, Chicago, University of Chicago Press.

KING, Rosa
1935 *Tempest Over Mexico*, Nueva York, s.e.

LEAR, John
2001 *Workers, Neighbors, and Citizens: The Revolution in Mexico City*, Lincoln, University of Nebraska Press.

MARTÍNEZ MONTIEL, Luz María, y Araceli REYNOSO MEDINA
1993 "Imigración europea y asiática, siglos XIX y XX", en BONFIL BATALLA, pp. 245-424.
MORALES DÍAZ, Carlos
1971 *¿Quién es quien en la nomenclatura de la Ciudad de México?*, México, B. Costa-Amic.
NACIONAL FINANCIERA
1977 *Statistics on the Mexican Economy*, México.
NIBLO, Stephen R.
1995 *War, Diplomacy, and Development: The United States and Mexico, 1938-1954*. Wilmington, DE: Scholarly Resources.
1999 *Mexico in the 1940s: Modernity, Politics, and Corruption*. Wilmington, DE: Scholarly Resources.
PAZ, María Elena
1997 *Strategy, Security, and Spies: Mexico and the Allies in World War II*. University Park, Penn State University Press.
SCHELL, William, Jr.
2001 *Integral Outsiders: The American Colony in Mexico City, 1876-1911*, Wilmington, DE: Scholarly Resources.
SCHULER, Friedrich E.
1998 *Mexico between Hitler and Roosevelt: Mexican Foreign Relations in the Age of Lázaro Cárdenas, 1934-1940*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
TORRES RAMÍREZ, Blanca
1979 *México en la segunda guerra mundial*, México, El Colegio de México.
FERRETECNIC
2000 "Un comercio moderno con sabor nostálgico. Un siglo de inagotables formas arquitectónicas: Edificio de Casa Boker", *Ferretecnic*, 38, julio.
UNITED STATES DEPARTMENT OF STATE
1941 *The Proclaimed List of Certain Blocked Nationals Promulgated Pursuant to the Proclamation of July 17, 1941*, Washington, Government Printing Office.
VON MENTZ, Brígida, *et al.*
1982 *Los pioneros del imperialismo alemán en México*, México, CIESAS.
1987 *Los empresarios alemanes, el Tercer Reich y la oposición de derecha a Cárdenas* (2 vol.), México, CIESAS.
WAR TRADE BOARD
1919 *Trading with the Enemy. Enemy Trading List revised to Dec. 13, 1918*, Washington, s.e.

México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)
se terminó de imprimir en mayo de 2006
en los talleres de Sistemas Técnicos de Impresión, S.A. de C.V..
San Marcos 102-10, Col. Tlalpan, 14000 México, D.F..
Portada: Irma Eugenia Alva Valencia
Tipografía y formación:
Patricia Zepeda, en Redacta, S.A. de C.V.
El cuidado de la edición estuvo a cargo de Sandra Kuntz
bajo la supervisión de la Dirección de Publicaciones de El Colegio de México.

CENTRO DE ESTUDIOS HISTÓRICOS

En las décadas recientes, el concepto de "historia atlántica" ha sido utilizado para definir una vertiente de la historiografía ligada inicialmente a la historia de la expansión colonial europea. Ello imprimió a los estudios del campo una delimitación temporal que solía partir del siglo XV y concluir con la emancipación colonial y la conformación de los estados nacionales en América. Este libro constituye el resultado de un primer esfuerzo por extender el uso de esa categoría al análisis de la vinculación entre dos países, México y Alemania, en un periodo posterior, el de la transformación del mundo atlántico en la etapa poscolonial. Muchos problemas que repercuten tanto en la interacción de ambos países como en su conexión con este espacio atlántico y sus procesos económicos se vinculan con este periodo. El propósito central de este ejercicio ha sido para sus autores superar las perspectivas nacionales más estrechas que predominaban en la historiografía económica de ambas naciones y encuadrar las relaciones entre esos dos países dentro de un marco más apropiado.

Estos antecedentes dieron motivos suficientes para encontrar una plataforma histórica común mexicano–alemana que ligara a dos naciones a primera vista tan distantes. Sobre esta base se desarrolló la colaboración acordada entre el Centro de Estudios Históricos de El Colegio de México y un grupo de historiadores alemanes, primero para la realización de un coloquio y luego para la publicación de este volumen. Si bien nuestro propósito en el mediano plazo es cubrir toda la extensión de la historia atlántica con su amplio espectro de temas, en este primer acercamiento predomina la historia económica, empresarial y financiera. No obstante lo anterior, se ofrecen también algunos trabajos que adoptan una perspectiva de historia política, social y cultural.

En conjunto, se abordan experiencias de inversión, intercambios culturales o económicos, movimientos migratorios y otras formas de interacción entre dos países ubicados en el contexto de la economía atlántica desde una perspectiva adecuada a su objeto, que rebasa entonces los estrechos márgenes impuestos por la historia nacional. Un balance provisional de lo que hemos logrado sugiere que se ha abierto todo un abanico de problemas acerca de las relaciones económicas intra- y transatlánticas que permite pensar que una "historia puente" como la que intentamos efectivamente es posible y ofrece un ángulo de visión que revela importantes repercusiones económicas y políticas a larga distancia. En cualquier caso, el ejercicio nos ha traído la convicción de que el acercamiento que proporciona la historia atlántica es fructífero y prometedor, y sería de desear que las investigaciones inspiradas por él se ampliaran y profundizaran en el futuro.

ISBN 968-12-1218-5



EL COLEGIO DE MÉXICO